



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 011 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 15 novembre 2011**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 15 novembre 2011

• (1105)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** La séance est ouverte.

Merci aux témoins d'être ici.

Nous poursuivons notre étude sur l'AECG, l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Le comité accueille aujourd'hui les représentants de l'Association des produits forestiers du Canada et de Canada Porc International.

Je crois que Andrew Casey prendra la parole en premier. Nous entendrons ensuite Jacques Pomerleau, de l'organisation de l'industrie porcine.

Andrew, je vous remercie d'être venu ici. Nous avons hâte d'entendre votre exposé. Par la suite, nous passerons à une période de questions et réponses.

Vous avez la parole.

[Français]

**M. Andrew Casey (vice-président, Relations publiques et commerce international, Association des produits forestiers du Canada):** Merci, monsieur le président.

C'est un grand plaisir d'être parmi vous aujourd'hui pour discuter de ce sujet.

[Traduction]

L'Association des produits forestiers du Canada est l'association professionnelle nationale qui représente les producteurs intégrés de pâte, de papier et de bois d'oeuvre. Dans son ensemble, la production de cette industrie représente environ 12 p. 100 du PIB du secteur de la fabrication du Canada. L'industrie crée 240 000 emplois directs au Canada, et plus ou moins 500 000 emplois indirects.

Notre industrie est présente dans environ 200 collectivités du pays. Lorsque je dis qu'elle est « présente » dans ces collectivités, je veux dire qu'elle constitue l'élément vital de ces collectivités — elle les fait vivre, et leur procure des emplois.

Au fil des ans, les représentants de l'industrie ont eu de multiples discussions avec bon nombre des personnes assises à la table. De nombreuses circonscriptions représentées ici entretiennent des liens avec l'industrie, et n'ignorent certainement pas les affres qu'elle a vécues durant la plus récente récession. De toute évidence, une kyrielle d'emplois ont été perdus dans le secteur. Au cours des deux ou trois dernières années, bon nombre des circonscriptions que vous représentez en ont subi les conséquences directes.

J'aimerais pouvoir dire que la période de turbulences est terminée, mais il semble qu'une certaine incertitude économique continue de planer à l'horizon. Cela dit, je suis heureux de vous signaler que l'industrie a pris quelques mesures durant le plus récent ralentissement économique afin de mieux se préparer à faire face au prochain bourbier économique et à s'en extirper plus aisément.

À coup sûr, nous avons réalisé des progrès à un certain nombre de chapitres. Nous avons accru notre compétitivité et nous avons cherché à diversifier notre gamme de produits. Nous intégrons la bioéconomie de manière plus complète. Nous ajoutons cela à notre production actuelle de bois d'oeuvre, de pâte et de papier, et nous tentons d'extraire davantage de valeur de chaque arbre.

La diversification des marchés et l'exploitation de notre réputation environnementale à l'étranger constituent les deux autres volets essentiels de notre stratégie de transformation. J'estime que ces deux volets sont des éléments indispensables de l'accord de libre-échange Canada-Union européenne dont nous allons discuter aujourd'hui.

L'industrie représente un important exportateur. Les membres de l'industrie exportent beaucoup plus de la moitié de leurs produits à l'étranger — la valeur de ces exportations s'élève à environ 26 milliards de dollars par année. L'industrie des produits forestiers est l'une des principales industries d'exportation du Canada. En outre, elle est l'une des industries d'exportation de produits forestiers les plus fructueuses du monde.

Le marché américain représente, bien entendu, notre principal marché d'exportation — environ 65 p. 100 de nos produits sont exportés là-bas. Quelque 30 p. 100 de nos produits sont exportés en Asie, et, à coup sûr, nous envisageons que la Chine occupera une place de plus en plus importante au sein de notre portefeuille de marchés d'exportation. L'Union européenne représente une autre tranche de 5 p. 100 de notre marché d'exportation; le reste est constitué par divers marchés disséminés un peu partout dans le monde.

De multiples façons, le gouvernement a offert à l'industrie un soutien extrêmement important au chapitre de la diversification des marchés. Entre autres, il a contribué directement au développement et à l'expansion des marchés de l'industrie dans d'autres régions du monde. Plus précisément, le gouvernement a soutenu une bonne partie de notre expansion dans le marché chinois. Les ministres Oliver et Fast se sont récemment rendus en Chine, où ils ont établi des communications importantes avec le gouvernement chinois. Une part importante de ces communications se déroule de gouvernement à gouvernement, et cela est donc extrêmement utile.

En outre, la conclusion d'accords de libre-échange comme celui dont nous discutons aujourd'hui constitue un autre moyen très utile que le gouvernement a utilisé pour soutenir l'expansion et la diversification des marchés de notre industrie. Je me suis déjà présenté devant le comité pour discuter avec lui des accords conclus avec la Jordanie, le Panama et la Colombie — tous ces accords sont d'une portée nettement moindre que celui dont nous parlons aujourd'hui, mais ont néanmoins contribué à la diversification de nos marchés. Pour cette raison, l'industrie que je représente est très favorable à l'accord sur lequel nous nous penchons aujourd'hui, l'accord avec l'Union européenne (UE).

Pour vous donner une idée de la situation actuelle, je mentionnerai que l'UE importe chaque année de pays situés à l'extérieur de son territoire des produits d'une valeur de 23 milliards de dollars environ; les produits importés du Canada représentent une somme de 1,5 milliard de dollars; la pâte, le papier et les produits ligneux comptent chacun pour le tiers de cette somme.

Nos produits de pâte et papier qui entrent dans ce marché ne sont assujettis à aucun droit de douane ou presque, mais des droits de douane de 7 p. 100 sont imposés à nos panneaux de copeaux orientés — nos panneaux OSB — et à nos produits de contreplaqué, de sorte que, pour l'essentiel, notre industrie n'est pas concurrentielle dans ce marché.

Notre industrie a travaillé en très étroite collaboration avec les fonctionnaires au moment d'élaborer l'accord dont il est question aujourd'hui. Nous sommes très favorables à deux éléments qui composent cet accord. Le premier, bien entendu, est la suppression des droits de 7 p. 100 imposés à nos produits de contreplaqué.

Le deuxième est assez exceptionnel. Je ne sais pas si, à ce jour, le comité en a discuté. Nous avons milité pour l'ajout à l'accord d'une annexe portant sur les achats de produits forestiers par les gouvernements. À l'heure actuelle, le processus de marchés publics de l'UE en ce qui concerne les produits forestiers est passablement obscur — les choses se passent à huis clos. Nous préconisons un processus un peu plus ouvert qui nous permettrait de mettre à profit nos antécédents sur le plan environnemental.

L'industrie a fait du chemin en ce qui a trait à ses pratiques en matière de durabilité et d'abattage des arbres. À notre avis, cela représente un avantage concurrentiel. Nous aimerions que le gouvernement mette l'accent là-dessus au moment d'élaborer ses pratiques en matière de marchés publics. Ainsi, une annexe a été rédigée, et, à ce moment-ci, nous croyons qu'elle fera l'objet de discussions au cours de la prochaine ronde de négociations. Nous croyons comprendre que les choses progressent en souplesse. Nous avons hâte de voir la version finale de ce texte.

En résumé, je tenais à dire que cet accord est important pour nous, et qu'il nous ouvre l'accès à de nouveaux marchés, et que, à ce titre, il s'inscrit dans le plan de diversification des marchés que notre industrie a adopté. Nous sommes reconnaissants au gouvernement du soutien qu'il nous a fourni à cet égard. J'ai hâte de répondre aux questions du comité, ce que je ferai après le témoignage de M. Pomerleau.

Merci, monsieur le président.

• (1110)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Pomerleau.

**M. Jacques Pomerleau (président, Canada Porc International):** Monsieur le président, honorables députés, je suis heureux d'être ici pour vous présenter le point de vue de l'industrie porcine canadienne à propos de l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne.

Je commencerai par vous dire quelques mots à propos de l'organisation que je représente. Canada Porc International créée en 1991, est l'agence de développement des marchés extérieurs de l'industrie porcine canadienne. Il s'agit d'une initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada. Tous les intervenants de l'industrie — des éleveurs aux négociants en passant par les transformateurs — sont représentés au sein de notre organisation.

Notre organisation s'occupe principalement des problèmes d'accès aux marchés extérieurs, de la promotion du porc canadien à l'étranger et de la fourniture d'information commerciale, en plus de tenter de trouver des solutions à d'autres problèmes importants liés à l'exportation.

Il convient de souligner que plus de 50 p. 100 de la viande porcine produite au Canada est exportée. Le Canada est le troisième exportateur de porc en importance dans le monde, après l'UE et les États-Unis; sa part du marché mondial s'élève à près de 20 p. 100. Ainsi, le Canada est un acteur important de l'industrie porcine à l'échelle mondiale.

En 2010, le Canada a exporté près de 1,1 million de tonnes de porc dans plus de 100 pays, pour une valeur de 2,8 milliards de dollars. Cette année, la valeur de nos exportations dépassera vraisemblablement les 3 milliards de dollars; à ce moment-ci, nous enregistrons une hausse de près de 5 p. 100 de nos exportations par rapport à l'an dernier.

Notre industrie s'enorgueillit d'avoir réussi à bien diversifier ses marchés. Il y a plus de 10 ans, plus de 75 p. 100 de nos exportations étaient destinées au marché américain — et je suis certain que des représentants d'autres secteurs d'activité vous ont dit une chose semblable avant moi —, alors que, à l'heure actuelle, cette proportion ne s'élève plus qu'à 32 p. 100.

L'un des principaux facteurs expliquant cette réussite a été le Cycle d'Uruguay, qui a créé de nouvelles occasions commerciales au milieu des années 1990, mais il faut également mentionner les accords commerciaux régionaux que le Canada a conclus avec divers pays, par exemple le Mexique.

Il faut souligner que le Canada exporte du porc depuis plus de 100 ans. Dans un premier temps, notre capacité d'exportation a été créée afin d'approvisionner le marché britannique, dont nous avons été exclus lorsque le Royaume-Uni s'est joint à l'Union européenne, que l'on désignait, à l'époque, sous l'appellation de CEE. Par conséquent, nous vous sommes reconnaissants de nous fournir aujourd'hui l'occasion de venir exposer notre point de vue sur le projet d'accord entre le Canada et l'Union européenne.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, la part du marché mondial du porc que détient le Canada s'élève à environ 20 p. 100, et ce, en dépit du fait que, en pratique, nos produits ne se sont toujours pas vu accorder un accès digne de ce nom au marché de l'UE, le deuxième marché en importance dans le monde après celui de la Chine. Pour vous donner un ordre de grandeur, la Chine consomme approximativement 50 millions de tonnes de porc par année, et l'Union européenne, approximativement 20 millions. Pour cette raison, Canada Porc International et ses membres appuient fermement la conclusion d'un accord économique et commercial global avec l'UE.

Durant l'élaboration de notre plus récent plan stratégique, nous avons fait de l'UE l'une de nos priorités. Notre intérêt à l'égard de ce marché s'est grandement accru au cours des dernières années en raison de sa taille considérable. Il faut également mentionner l'intérêt à l'égard de nos produits qu'ont manifesté de nombreux importateurs de viande de l'Italie et du Royaume-Uni, et même les pays dont, pour l'essentiel, la production intérieure de porc n'est pas suffisante pour répondre à la demande sur leur territoire. Même s'il est difficile, à ce moment-ci, de quantifier de façon précise le potentiel que présente ce marché, nous estimons que, si les conditions s'y prêtent, l'UE pourrait facilement figurer au palmarès de nos dix — voire de nos cinq — principaux marchés d'exportation.

Il y a trois sujets précis que notre industrie souhaite voir traiter dans le cadre des pourparlers qui sont en cours. L'un d'entre eux est le régime d'importation du porc de l'UE. À la suite de la conclusion du Cycle d'Uruguay, l'UE a fait preuve d'une très grande créativité pour réduire au minimum l'accès de son marché au porc étranger en combinant toutes les viandes au lieu d'accorder un accès minimum à chacune d'entre elles. Ainsi, les contingents tarifaires de l'UE ne représentent qu'un tiers de 1 p. 100 de la consommation totale de porc de l'UE.

En comparaison, les importations de porc représentent plus de 25 p. 100 de la consommation totale de porc au Canada, et elles sont trois fois plus importantes que celles de l'UE, dont la population est de 500 millions de personnes. La population du Canada est d'environ 34 millions de personnes. Cela donne une idée de la différence. Malgré cela, les contingents tarifaires actuels de l'UE et leur gestion sont très compliqués, et ne favorisent pas du tout des échanges soutenus.

● (1115)

De plus, les taux de droit applicable dans la limite du contingent sont très élevés, et s'assortissent de cautionnements d'exécution. Dans les faits, le Canada n'a jamais manqué à ses obligations. Nous estimons qu'il est en bonne position pour obtenir, dans le cadre des négociations, une exemption des droits de douane liés au contingent tarifaire — exemption qui serait exclusive au Canada —, de même que la simplification des procédures administratives liées à son attribution.

Au fil des ans, plusieurs pays d'Europe de l'Ouest ont représenté, à un moment ou à un autre, d'importants marchés pour le porc canadien, jusqu'à ce que la CEE adopte une série de mesures techniques — notamment la Directive concernant les viandes en provenance de pays tiers — qui ont eu pour effet, ultérieurement, d'exclure le porc canadien de ces marchés. À l'époque, les principaux marchés d'exportation du porc canadien étaient... J'ai déjà mentionné le Royaume-Uni, qui a été un marché pendant plus de 75 ans, mais il y avait aussi la France et les Pays-Bas. Les mêmes mesures ont été appliquées à l'égard de nos produits lorsque d'importants marchés de l'Europe centrale — par exemple la Pologne, la Hongrie et la Roumanie — ont joint l'Union européenne, de sorte que nous avons également perdu l'accès à tous ces marchés.

Même si l'Accord d'équivalence vétérinaire Canada-UE a beaucoup facilité l'obtention, par quelques usines canadiennes de transformation du porc, de l'agrément européen, d'autres négociations seront nécessaires pour qu'il devienne un véritable accord d'équivalence. L'Agence canadienne d'inspection des aliments sait très bien cela, et collabore toujours avec nous pour tenter d'atténuer ces problèmes.

Les usines qui souhaitent se conformer aux exigences de l'UE doivent engager d'importantes dépenses et mettre en oeuvre des protocoles très rigides, surtout en ce qui concerne certains éléments du matériel d'alimentation. À l'heure actuelle, il n'y a que trois usines canadiennes agréées par l'UE, et quelques autres envisagent d'obtenir l'agrément. Un meilleur accès et des normes d'agrément plus simples convaincraient certainement la plupart des usines canadiennes de chercher à l'obtenir.

Même si elles n'ont que rarement été appliquées au Canada, les subventions à l'exportation de porc de l'UE peuvent, en théorie, être appliquées dans tous les marchés. Le Canada devra insister pour que, à tout le moins, dans le cadre de cet accord, elles ne puissent pas être utilisées aux fins d'expéditions vers le Canada.

Il convient de souligner que le gouvernement du Canada a bien documenté tous les problèmes auxquels nous avons eu à faire face au fil des ans dans le cadre de nos relations avec l'Union européenne. Nous apprécions beaucoup d'avoir été consultés dès le début des négociations, et d'avoir été tenus informés de tous les développements concernant nos produits.

Le Canada n'a toujours pas soumis à l'Union européenne une demande finale en ce qui a trait au porc, car il est encore en train de la mettre au point, mais nous sommes convaincus que les négociateurs canadiens feront tout leur possible afin d'obtenir la meilleure entente possible pour notre industrie.

Enfin, j'aimerais prendre une petite minute de votre temps pour attirer votre attention sur le fait que l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud est entré en vigueur plus tôt cette année. Comme tout le monde le sait, les États-Unis ont conclu un accord semblable, bien qu'il n'ait toujours pas été ratifié par le Parlement sud-coréen — à notre avis, cela n'est qu'une question de temps.

La Corée du Sud est le quatrième marché d'exportation en importance pour le porc canadien, et les ventes de porc canadien dans ce pays sont en bonne voie d'atteindre les 300 millions de dollars, ou presque. Nos clients sud-coréens sont unanimes quant à la qualité de la viande de porc canadienne, qui, à leur avis, est la meilleure de toutes les viandes de porc importées par leur pays. L'industrie porcine canadienne a investi beaucoup d'efforts pour développer de nouveaux segments de marché pour un vaste éventail de produits, y compris des produits à valeur ajoutée comme le porc frais de longue conservation, qui est maintenant disponible dans plusieurs grands supermarchés de la Corée du Sud.

Il se trouve que, à l'heure actuelle, tous les principaux concurrents du Canada en Corée du Sud ont conclu des accords de libre-échange avec ce pays, et vous comprendrez que l'industrie porcine canadienne, tout comme plusieurs autres industries canadiennes du secteur agroalimentaire, ont tout intérêt à ne pas se laisser distancer. Nos contacts en Corée du Sud nous répètent sans arrêt que, en l'absence d'un accord avec la Corée du Sud, le porc canadien sera pratiquement exclu de ce marché d'ici deux ans, car les calendriers d'élimination des tarifs prévus dans les autres accords de libre-échange auront pour effet que le Canada ne sera plus du tout concurrentiel dans ce secteur.

Par conséquent, nous enjoignons au comité d'appuyer les efforts visant une relance rapide des négociations afin que le Canada conclut le plus rapidement possible un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. À notre avis, il ne fait aucun doute que, si le Canada ne conclue pas un accord de libre-échange avec la Corée du Sud, cela aura pour effet, à tout le moins, d'annuler tout gain que nous pourrions faire grâce à la conclusion d'un accord avec l'UE. Pour nous, ces deux accords sont importants.

Merci de m'avoir accordé du temps aujourd'hui. J'ai hâte de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup de ces deux exposés. Nous allons maintenant passer à la période de questions et réponses.

Nous allons commencer par M. Masse.

● (1120)

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président, et merci à vous, messieurs, de vous être présentés devant le comité aujourd'hui. Monsieur Casey, je m'adresserai d'abord à vous.

Vous avez mentionné une chose très importante durant votre exposé. Ma question concerne non seulement les droits de 7 p. 100 qui sont imposés, mais également la suppression de la possibilité à laquelle on procède à huis clos. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet? J'estime qu'il s'agit d'un élément très important, car les barrières non tarifaires peuvent avoir des effets tout aussi considérables.

**M. Andrew Casey:** Oui, tout à fait. Merci de cette question.

Vous avez parfaitement raison. À l'heure actuelle, les gouvernements européens élaborent des politiques liées à leurs propres pratiques en matière d'approvisionnement, et ils ont tendance à le faire à huis clos, sans la moindre transparence. Au bout du compte — on peut se demander si cela est intentionnel ou non —, des barrières non tarifaires sont mises en place.

À notre avis, ces barrières sont, dans certains cas, très restrictives pour notre industrie. Les gouvernements mettent en place des critères qui ne s'appliquent vraiment à aucun autre pays qu'un pays comme le Canada. Comme je l'ai mentionné, il est difficile d'accuser qui que ce soit d'avoir agi de façon intentionnelle, mais on est en droit de présumer qu'une certaine intention sous-tend des décisions de ce genre.

Le fait de transformer ce processus en un processus libre et ouvert de manière à ce que nous puissions comprendre ce qui se passe, puis mettre au point un procédé au moyen duquel nous pourrions interjeter appel si les choses ne se déroulent pas de la manière dont nous estimons qu'elles devraient se dérouler... cela fait également partie de l'annexe. Il faudrait mettre en place un organisme qui aurait un point de vue objectif.

À cet égard, un autre élément important, que je n'ai pas mentionné durant ma déclaration préliminaire, tient à ce que, bien souvent, l'UE donne l'exemple à de nombreux égards sur le plan environnemental. Pour d'autres pays du monde, l'UE est un modèle à suivre en ce qui a trait à la façon d'élaborer des politiques et aux types de critères énoncés dans ces politiques. Si nos autres marchés d'exportation — par exemple la Chine, qui représente une énorme occasion pour notre industrie — adoptent quelques-unes des politiques en matière d'approvisionnement qui sont en train d'être élaborées par les gouvernements de l'UE, nous pourrions nous voir exclus de ces marchés également.

Ainsi, il s'agit en quelque sorte d'une importante tête de pont vers ce marché. Les autres pays peuvent souvent établir des politiques simplement pour suivre l'exemple de l'UE. Pour cette raison, cela revêt également de l'importance au-delà des seules conséquences actuelles de l'accord Canada-UE.

**M. Brian Masse:** Ainsi, vous suggérez qu'un processus d'appel soit intégré à cela, de manière à ce que nous puissions exposer cette situation et la contester. Est-ce que vous suggérez également que ce processus s'assortisse de pénalités?

**M. Andrew Casey:** Eh bien, le fait d'imposer des pénalités constituerait probablement une mesure extrême. À mon avis, il faut mettre en place un processus transparent, car pour que vous puissiez imposer une pénalité, il faut que quelqu'un vous ait causé un préjudice.

**M. Brian Masse:** Oui.

**M. Andrew Casey:** Je ne pense pas que c'est ce que nous proposons. À mes yeux, ce que nous proposons, c'est que le processus d'élaboration des politiques soit transparent, et que l'on puisse faire témoigner des experts si l'on estime que les politiques sont restrictives afin de les faire modifier, du moins espérons-le.

**M. Brian Masse:** Merci.

Si vous le permettez, je vais maintenant m'adresser au représentant de l'industrie porcine.

Vous avez expliqué que le marché d'exportation était en pleine évolution, et cela a suscité mon intérêt. Vous avez indiqué que, en pourcentage, l'importance du marché d'exportation que sont les États-Unis avait diminué, mais j'aimerais savoir si, en chiffres absolus, les exportations vers les États-Unis avaient véritablement diminué ou si elles étaient demeurées semblables. Ce qui m'intéresse, c'est de savoir ce qui se passe de l'autre côté de la frontière.

**M. Jacques Pomerleau:** En fait, depuis la création de notre organisation, le pourcentage a baissé, mais les exportations vers les États-Unis ont doublé. Il se trouve simplement que, durant la même période, nous avons triplé nos exportations globales.

**M. Brian Masse:** D'accord. Ainsi, vous avez remporté un grand succès non seulement aux États-Unis, mais aussi dans le reste du monde.

En outre, vous avez fait allusion à des subventions qui pourraient être applicables. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet? Pouvez-vous nous donner des exemples précis en ce qui concerne le porc européen qui entre au Canada? De plus, j'aimerais que vous m'indiquiez brièvement quel pays domine actuellement le marché européen dans le secteur du porc. À quel pays le Canada devrait-il commencer à faire concurrence pour obtenir la part de marché qu'il souhaite détenir?

**M. Jacques Pomerleau:** Vous voulez dire de l'extérieur de l'UE ou de l'intérieur...?

**M. Brian Masse:** Durant votre exposé, vous avez mentionné que l'UE avait offert, à différents moments, des subventions liées à l'exportation de porc au Canada, et que nous devrions mettre fin à cela.

**M. Jacques Pomerleau:** Oui, mais cela s'est produit il y a bien longtemps. Ce que je veux dire, c'est que ces subventions n'ont pas été en vigueur dernièrement pour ce qui est des exportations par le Canada, et que nous devons nous assurer qu'il en demeurera ainsi. C'est tout ce que j'affirme à ce moment-ci.

En ce qui concerne la question sur notre principal concurrent, je mentionnerai que le Danemark exporte du porc au Canada. Durant mon exposé, j'ai oublié de mentionner que l'UE a un libre accès au Canada — le Canada n'impose aucun droit ni aucun contingent tarifaire pour ce qui est du porc. Cependant, pour certaines raisons de nature sanitaire, il est à peu près impossible pour la plupart des pays d'Europe d'exporter du porc au Canada. Ainsi, dans les faits, c'est le Danemark qui exporte du porc au Canada.

L'Allemagne est le principal producteur de porc de l'Europe — ce pays produit quelque 50 millions de porcs par année, soit environ deux fois plus que le Canada. En outre, le Danemark est un acteur important.

● (1125)

**M. Brian Masse:** Merci.

Je vais céder le temps qui me reste à M. Ravignat.

**Le président:** D'accord.

Monsieur Ravignat, vous avez une minute et demie.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat (Pontiac, NPD):** Tout d'abord, merci d'être parmi nous, monsieur Casey.

Vous avez mentionné la situation difficile dans laquelle se retrouve l'industrie forestière. Elle est particulièrement difficile dans mon comté, Pontiac. Quatre importantes usines ont fermé leurs portes. C'étaient des usines américaines. Ce secteur vit beaucoup de difficultés. Si on demandait à ces entreprises et aux travailleurs si l'ALENA a été positif pour eux, la réaction serait pas mal mitigée. Les pertes d'emploi sont considérables. Au Québec seulement, 20 000 personnes ont perdu leur emploi dans ce secteur.

Dans un contexte de libre-échange avec l'Union européenne, comment peut-on promouvoir les changements que nous avons besoin d'implanter dans des régions comme la nôtre tout en ouvrant le marché?

**M. Andrew Casey:** C'est une question très difficile. Je vais vous répondre en anglais, si vous me le permettez.

**M. Mathieu Ravignat:** Il n'y a pas de problème.

**M. Andrew Casey:** Je veux m'assurer de bien vous répondre.

[Traduction]

Tout à fait. Nous avons perdu beaucoup d'emplois dans toutes les régions du pays — cela ne fait aucun doute. Une partie des mesures de restructuration de l'industrie était nécessaire. Notre industrie présentait une capacité de production excédentaire; cela était attribuable à sa croissance assez rapide, au fait qu'elle n'avait pas suffisamment de concurrence à l'étranger et à la faible valeur du dollar canadien. Lorsque la récession nous a frappés de plein fouet, nous avons dû procéder à une restructuration de grande envergure, sans tenir compte de ce qui se passait ailleurs.

Cette restructuration est terminée, et à l'issue de ce régime minceur, si je peux m'exprimer ainsi, notre industrie est dans une forme resplendissante. Elle est à présent mieux préparée à affronter la concurrence à l'échelle internationale. Les accords commerciaux que nous avons mentionnés sont essentiels, dans la mesure où ils ont pour but de nous ouvrir de nouveaux marchés — ils nous permettent de diversifier nos marchés. Je ne peux pas affirmer que, dans certaines régions du pays, les emplois qui ont disparu réapparaîtront; il est peu probable que cela se produise. Toutefois, pour les 240 000 emplois que l'industrie crée actuellement — et bon nombre d'entre eux se trouvent au Québec, de même que dans d'autres provinces —, les accords de ce genre sont absolument essentiels, tout comme d'autres programmes en cours qui bénéficient du soutien du gouvernement et qui aident l'industrie à développer de nouveaux marchés et à diversifier ses marchés afin de se renforcer et d'assurer la pérennité des emplois qui ont été conservés au pays.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci beaucoup. Je tiens à remercier nos invités de s'être présentés ici aujourd'hui.

Monsieur Casey, si vous le permettez, je m'adresserai d'abord à vous. J'ai pris bonne note des commentaires que vous avez formulés à propos des marchés publics en Europe et de la démarche adoptée par les gouvernements à cet égard, à savoir un processus à huis clos. J'ai été ravi de vous entendre dire que, de toute évidence, un processus transparent et ouvert devait être instauré à ce chapitre, et, là encore, l'esprit qui sous-tend l'accord commercial dont nous parlons aujourd'hui vise précisément cela.

J'ai une question à vous poser concernant les exportations. Je n'ai pas saisi les pourcentages que vous avez mentionnés en ce qui concerne les États-Unis, l'Asie et l'UE. Je crois avoir entendu que le marché américain représentait 65 p. 100 — pouvez-vous me confirmer cela?

**M. Andrew Casey:** Oui.

**M. Ed Holder:** Et l'UE représente 5 p. 100?

**M. Andrew Casey:** Exact.

**M. Ed Holder:** Et l'Asie représente la majeure partie du reste?

**M. Andrew Casey:** Oui, et les autres pays du monde représentent le petit pourcentage qui reste.

**M. Ed Holder:** À cet égard — et vous avez mentionné le fait que nous étions sortis plus forts de la récession —, quel est le potentiel de croissance en ce qui concerne l'UE? Vu l'importance que ce marché représente pour le Canada, est-ce qu'une croissance de votre industrie là-bas pourrait avoir une incidence sur le nombre d'emplois directs et indirects au pays?

**M. Andrew Casey:** De façon générale, l'UE constitue ce que l'on appelle un marché établi. Sa croissance n'est pas exponentielle. Au cours des deux ou trois dernières années, notre part de ce marché a diminué. En ce qui concerne l'accord commercial, l'élément important est le suivant: les pays de l'UE importent d'autres pays des produits d'une valeur de 23 milliards de dollars; les produits canadiens ne représentent que 1,4 milliard de dollars de cette somme. Notre capacité d'accroître la place qu'occupent les produits canadiens au sein de cette tranche est probablement assez importante, et bien sûr, les droits de 7 p. 100 imposés sur les matériaux de construction, sur les panneaux de bois, sont l'une des choses qui ont limité notre croissance et nous ont rendus relativement non concurrentiels par rapport aux pays non membres de l'UE et faisant affaire dans ce secteur d'activité.

La suppression de ces droits constitue un élément important qui contribuerait quelque peu à notre croissance, mais il ne s'agit pas d'une panacée pour l'industrie — le plus grand potentiel de croissance se trouve à l'est: en Asie et en Inde.

**M. Ed Holder:** Je suis certain que nous reviendrons sur ce sujet un peu plus tard durant notre discussion.

Vous avez abordé la question de la diversification du marché, et vous avez dit que la bioéconomie était un moyen d'extraire davantage de valeurs. Pouvez-vous me fournir des précisions et m'aider à mieux comprendre ce que vous entendez par là, s'il vous plaît?

• (1130)

**M. Andrew Casey:** Tout à fait. Depuis belle lurette, les secteurs d'activité sur lesquels se concentre l'industrie sont le bois d'oeuvre, la pâte et le papier.

Bien entendu, on peut à présent extraire d'un arbre un nombre beaucoup plus grand d'éléments analogues à des composés chimiques. L'un des secteurs d'activité sur lesquels l'industrie a commencé à se concentrer est l'énergie verte, à savoir la production d'énergie au moyen des déchets — la sciure de bois, l'écorce et les copeaux de bois — produits durant la fabrication des pâtes et papier. Tout ce qui n'entre pas dans la fabrication de la pâte ou des panneaux de copeaux orientés est brûlé, et cela nous permet de faire de la cogénération — c'est-à-dire pour l'essentiel, d'utiliser la chaleur produite pour chauffer l'eau afin de produire de la vapeur qui alimentera les usines en électricité. À l'heure actuelle, la majeure partie de notre électricité — environ 67 p. 100 — est produite au moyen de biomasse renouvelable.

Dans le même ordre d'idées, nous menons des recherches très actives — et, à certains égards, beaucoup trop pointues pour moi — et qui ont pour but, pour l'essentiel, d'extraire d'un arbre des composés permettant de fabriquer des matériaux aussi solides que le plastique, l'acier ou le métal. Je vais vous donner un exemple: l'une de nos entreprises membres, Tembec, détient le brevet international d'une chose que l'on désigne sous le nom de « pâte de bois à trois dimensions ». Une feuille de papier est très résistante en deux dimensions, on peut la tirer comme ceci ou comme cela, mais si vous la tirez de cette façon, elle se déchirera en deux. L'entreprise en question a élaboré une pâte de bois à trois dimensions de manière à ce que le papier ne puisse pas se déchirer lorsqu'on le tire de cette façon. On peut à présent utiliser ce processus et donner n'importe quelle forme au papier. On pourrait fabriquer des pièces d'automobile, des pièces d'avion ou n'importe quel objet que l'on fabrique habituellement avec de l'aluminium. Bien sûr, il s'agit d'un matériau renouvelable, et il exige moins d'énergie.

Pour l'essentiel, grâce à la bioéconomie, les bioproduits et les processus biochimiques, on peut obtenir tout cela à partir d'un arbre. Dans une certaine mesure, on pourra utiliser 100 p. 100 de chaque arbre tiré d'une forêt.

**M. Ed Holder:** Merci.

Si vous le permettez, j'aimerais maintenant m'adresser à M. Pomerleau.

Si cela est possible, j'aimerais que vous reveniez sur deux commentaires que vous avez formulés. Le premier concernait le fait que vous étiez très heureux d'avoir été consulté dès le début des discussions liées à l'AECG. J'estime qu'il est important que le comité le sache.

Vous êtes déjà revenu sur le deuxième commentaire auquel je pense, mais j'aimerais insister là-dessus. Vous avez affirmé que, à un moment donné, environ 75 p. 100 de nos exportations étaient destinées au marché américain, et que cette proportion s'élevait à présent à 32 p. 100, mais que cette diminution en pourcentage n'avait eu aucune incidence sur la valeur de nos exportations aux États-Unis; en fait, vous avez affirmé que les exportations avaient doublé. Est-ce que j'ai bien compris ce que vous avez dit? Ainsi, le marché américain représente moins de la moitié de nos exportations, mais dans les faits, la valeur de nos exportations vers ce marché a doublé?

**M. Jacques Pomerleau:** C'est vrai.

**M. Ed Holder:** À quoi attribuez-vous cela?

**M. Jacques Pomerleau:** Au fait que, au début des années 1990, nous avons créé Canada Porc International expressément pour que l'industrie diversifie ses marchés et exporte ailleurs qu'aux États-Unis. Les membres de l'industrie ont uni leurs efforts pour développer des marchés comme celui du Japon et pour tirer profit de toutes les occasions prometteuses qui se présentent en matière de développement de marché, car au bout du compte, nous devons prendre conscience du fait que nous devons vendre toutes les parties du porc, et que certains marchés sont plus avantageux que d'autres pour certaines parties. Par exemple, les Canadiens ne sont généralement pas friands des abats, et nous sommes très heureux d'avoir la possibilité de profiter des débouchés que le marché chinois nous offre pour ces produits. Ainsi, à cette fin, nous avons besoin de tous les marchés.

Quant à l'UE, ce marché est devenu très important pour nous parce qu'il s'agit d'un marché essentiel pour ces parties que sont les cuisses de porc et le jambon — ces parties sont toujours en surplus au Canada, et cela a pour effet d'abaisser la valeur globale du porc. C'est la raison pour laquelle ce marché est important pour nous.

**M. Ed Holder:** Il est intéressant que vous mentionniez cela de votre point de vue. En passant, je vous félicite de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. C'est tout ce que je peux dire. De toute évidence, ce n'est pas une coïncidence si l'industrie porcine remporte un franc succès après qu'un accord de libre-échange a été conclu avec les États-Unis.

Vous avez mentionné que l'UE pourrait figurer au palmarès de nos dix, voire de nos cinq principaux marchés d'exportation. Vu que ce marché représente une population globale de 500 millions de personnes, cela semble un peu... Lorsque vous avez dit « figurer au palmarès », j'ai été immédiatement frappé par le fait que vos objectifs étaient quelque peu conservateurs; même si j'adore ce terme, ils m'ont semblé un peu timides. Pourquoi vos prévisions sont-elles si conservatrices? De plus, combien de temps faudra-t-il pour que le marché de l'UE figure parmi les cinq premiers rangs de notre palmarès?

**M. Jacques Pomerleau:** Cela dépendra de l'accord que nous conclurons

**M. Ed Holder:** Je comprends.

**M. Jacques Pomerleau:** Si nous n'obtenons qu'un quota de 25 000 tonnes, je ne crois pas que nous irons très loin.

**Le président:** Très bien. Merci beaucoup.

**M. Ed Holder:** Merci.

**Le président:** Oui, c'est un terme intéressant.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Oui, il s'agit effectivement d'un terme assez perturbant.

Merci, messieurs, d'être venus ici.

Lorsqu'il s'est présenté devant le comité, le ministre Fast a indiqué que l'AECG présenterait d'énormes avantages, et qu'il permettrait de créer de nouveaux marchés pour un certain nombre de produits agricoles, notamment le boeuf et le porc. Pourtant, le négociateur s'est également présenté devant le comité, et a affirmé que, à ce jour, il n'avait eu aucune discussion en profondeur avec les représentants de l'UE en ce qui a trait au boeuf et au porc.

Pouvez-vous me fournir des éclaircissements? Où en sont les négociations en ce qui concerne le boeuf et le porc? Nous sommes conscients du fait que, comme les Canadiens, les Européens ont des produits névralgiques, mais savez-vous à quel point en sont rendus les pourparlers?

• (1135)

**M. Jacques Pomerleau:** Nous savons exactement à quel point ils en sont. Dès le départ, on nous a avertis du fait que le porc serait l'un des tout derniers éléments qui seront examinés dans le cadre des négociations avec l'UE puisqu'il s'agit d'un produit très névralgique. Par conséquent, au cours des deux ou trois prochaines semaines, nous élaborerons, en collaboration avec nos négociateurs, un exposé exhaustif de notre position en matière de droits et de quotas. Nous travaillons en très étroite collaboration avec eux.

**L'hon. Wayne Easter:** D'accord. Ainsi, cela est imminent.

**M. Jacques Pomerleau:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** Cela me mène à ma prochaine question. Le fait que les Européens aient amalgamé toutes les viandes m'a rendu perplexe. Ils mettent toutes les viandes dans le même panier. Pouvez-vous nous en dire un peu plus long là-dessus?



Je suis préoccupé par le fait que, au moment où le Canada se lance dans ces négociations, les Européens admettent n'avoir mené aucune analyse des avantages nets — ils n'ont fait que dresser, en quelque sorte, une liste de souhaits. Toutefois, je constate que les Américains deviennent de plus en plus réceptifs, et que les Européens... Nous avons rencontré des parlementaires européens, et nous en avons appris davantage de ces derniers que nous n'en avons appris de notre ministre — cela est triste à dire. De toute évidence, les Européens prennent d'autres mesures afin de protéger leurs intérêts, ce que nous ne faisons pas.

Pourriez-vous nous fournir des renseignements supplémentaires à propos de l'amalgame des viandes? En outre, j'aimerais que vous nous disiez si, d'après vous, cela est susceptible de changer au cours des négociations.

**M. Jacques Pomerleau:** Après le Cycle d'Uruguay, tout le monde disait qu'il allait offrir un accès équivalent à 5 p. 100 de son marché. Comme les Européens sont des importateurs nets de viande de boeuf, de viande de cheval et d'autres types de viande, ils ont amalgamé toutes les viandes, et la part qu'il restait des 5 p. 100 en question ne représentait que 36 000 tonnes de porc. C'est de cette façon qu'ils ont procédé, car il n'existait, à l'époque, aucune règle quant à la manière de définir cet accès à 5 p. 100 du marché.

**L'hon. Wayne Easter:** Dans le cadre des présents pourparlers, est-ce que cela changera la manière dont chaque produit devrait être traité, c'est-à-dire séparément — le boeuf d'un côté, le porc de l'autre — plutôt que collectivement — toutes les viandes prises ensemble?

**M. Jacques Pomerleau:** Oui.

**L'hon. Wayne Easter:** Ainsi, l'objectif consiste à changer les choses de manière à ce que chaque produit se voit assigner une quantité précise pour ce qui est de l'importation? Est-ce ce que vous avez compris?

**M. Jacques Pomerleau:** Oui, et cela vaudrait pour chaque pièce de viande — non pas seulement le porc ou le boeuf, mais chaque produit de la ligne tarifaire.

**L'hon. Wayne Easter:** D'accord. Bien. Merci.

En ce qui concerne la Corée du Sud — et je sais que ce marché, de même que le marché du Japon, sont extrêmement importants —, à combien se chiffrerait notre manque à gagner si nous étions exclus de ce marché parce que nous n'avons pas conclu d'accord commercial avec le pays alors que d'autres pays l'ont fait? Nous ne semblons pas être présents à la table — le secrétaire parlementaire n'est pas ici — et nous ne semblons tout simplement pas être en train de mener des discussions actuellement avec la Corée du Sud. Peut-être que nous avons abandonné à cet égard, je ne le sais pas. Quel serait le manque à gagner de l'industrie?

**M. Jacques Pomerleau:** Quelque 300 millions de dollars de ventes par année. Les droits que nous devons payer oscillent entre 22 et 25 p. 100, alors que les Américains et les Européens ont réussi à conclure des accords selon lesquels les droits auxquels sont assujettis leurs produits seront éliminés d'ici deux ou trois ans. À ce moment-là, nous serons désavantagés sur le plan des prix — un désavantage de l'ordre de 22 à 25 p. 100.

**L'hon. Wayne Easter:** D'ici deux ans?

**M. Jacques Pomerleau:** D'ici deux ans.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci.

Revenons sur la question des produits forestiers. Monsieur Casey, je suis désolé d'avoir raté votre exposé — j'assistais à un autre événement.

Je sais que l'AECG est extrêmement important, mais ma question ne porte pas vraiment là-dessus. J'aimerais savoir où en est l'industrie du bois d'oeuvre dans ses relations avec les États-Unis. Que cela nous plaise ou non, l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux a vu le jour, mais est-ce que l'industrie connaît une expansion sur le marché américain? Y a-t-il davantage de restrictions? En ce moment, nous constatons que de nouveaux frais s'appliquent dans le cadre de tous nos échanges avec les États-Unis. La loi Buy American est en vigueur. Quelle est la situation de l'industrie du bois d'oeuvre?

● (1140)

**M. Andrew Casey:** Pour des raisons évidentes, au cours des deux ou trois dernières années, le marché américain a connu de très grandes difficultés, notamment dans le marché de l'habitation, notre principale source de revenus. Notre part du marché américain était de bien plus de 75 p. 100, alors que, à l'heure actuelle, elle est d'environ 65 p. 100. Cela s'explique principalement par la contraction du marché, et non pas par le fait que nous nous en sommes retirés.

**L'hon. Wayne Easter:** Cela n'est pas attribuable à des facteurs de nature politique?

**M. Andrew Casey:** Non. En fait, on pourrait faire valoir que, même s'il ne s'agit pas d'un accord parfait, loin de là, l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux nous a aidés durant la récession, car il nous a garanti une part de marché, et nous avons été en mesure de continuer à vendre aux États-Unis. J'estime que cela met en évidence l'importance des accords de ce genre, de même que la stratégie de diversification des marchés que l'industrie a mise en oeuvre, car lorsque l'on devient trop dépendant d'un marché en particulier, on est exposé à tout ce qui se produit sur ce marché.

Bien entendu, notre industrie a été l'une des premières à ressentir les contrecoups du ralentissement de l'économie. Comme il a été mentionné plus tôt, le Québec — de même que la Colombie-Britannique — a perdu des emplois par suite de la contraction du marché. Ainsi, le fait de trouver de nouveaux marchés pour nos produits afin de réduire notre dépendance à l'égard du marché américain demeure un objectif important.

Les États-Unis demeureront toujours notre principal débouché simplement en raison de sa proximité. Nous entretenons une relation avec les États-Unis. Là-bas, on construit avec du bois, ce qui n'est pas le cas dans tous les autres pays, et j'estime que si nous pouvons réduire ce pourcentage, le répartir, diversifier nos marchés et prendre de l'expansion vers d'autres pays, cela aidera considérablement l'industrie.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

J'aimerais m'adresser quelques instants à M. Pomerleau, de Canada Porc International. Durant votre exposé, vous avez mentionné... Je vous sais gré de la confiance que vous avez accordée aux négociateurs canadiens. Bien honnêtement, d'autres avant vous ont indiqué qu'ils faisaient confiance à ces négociateurs. Je crois que les autres pays reconnaissent le fait que, en ce qui concerne les négociations liées à des accords de libre-échange, le Canada agit de façon équitable de manière à ce que toutes les parties en sortent gagnantes.

Je pense que vous serez d'accord avec moi pour dire qu'il est important que de tels accords comprennent un élément de réciprocité. Je me demande si vous êtes en mesure de m'aider un peu. Durant votre exposé, vous avez fait allusion à l'Accord d'équivalence vétérinaire Canada-UE, qui permet à des usines de transformation du porc d'obtenir l'agrément de l'UE. Trois usines canadiennes ont obtenu l'agrément, et d'autres attendent de l'obtenir.

Pour que nous puissions faire des affaires sur ce marché, nos usines doivent être agréées par l'UE. Est-ce que cet accord prévoit également que les usines européennes doivent elles aussi remplir des conditions afin qu'elles puissent exporter du porc européen au Canada?

Pourriez-vous, s'il vous plaît, formuler des observations à ce sujet? Bien souvent, nous entendons parler du fait que l'UE renforce ces barrières. Est-ce qu'il s'agit là de l'une de ces barrières non tarifaires dont nous entendons parler?

**M. Jacques Pomerleau:** Les Européens sont comme les Américains — lorsqu'ils élaborent leurs propres règlements, ils ne pensent pas à leurs partenaires commerciaux; ils les élaborent pour leurs propres fins.

Les producteurs européens sont peu nombreux à exporter au Canada, et ils doivent respecter des exigences canadiennes.

**M. Bev Shipley:** Est-ce que nos normes sont très différentes des leurs? Le Canada est toujours reconnu comme un pays dont les produits sont de qualité supérieure.

**M. Jacques Pomerleau:** Oui, mais le hic, c'est que... Je vais vous donner deux ou trois exemples.

Les Européens exigent que nous utilisions des palettes de plastique. Nos usines utilisent des palettes de bois. Ils exigent qu'un mur sépare la ligne d'emballage et les boîtes. C'est de cela qu'il est question — des changements structurels. Au bout du compte, tout le monde respecte les mêmes normes de sécurité. C'est ce dont nous parlons lorsque nous évoquons la nécessité d'une « véritable équivalence », qui tient compte non pas des moyens, mais des résultats.

**M. Bev Shipley:** J'estime qu'il est important, du moins aux fins du compte rendu, que l'on comprenne cela. Pour l'essentiel, il s'agit d'éléments qui sont liés non pas à la salubrité des aliments, mais à la structure et à l'infrastructure.

Des observations ont été formulées à propos des barrières non tarifaires. Pouvez-vous mentionner celles qui sont peut-être plus importantes? Quelles barrières devons-nous surmonter?

**M. Jacques Pomerleau:** Les barrières non tarifaires... La principale est la Directive concernant les viandes en provenance de pays tiers, laquelle est liée à l'accord visant les usines. Pour ce qui est de quelques autres de ces barrières, nous avons décidé de composer avec elles, par exemple dans le cas de Paylean et de la ractopamine. Nous ne parviendrons jamais à convaincre la population ou les autorités européennes de lever l'interdiction visant ces produits. Notre industrie s'adapte à la situation.

L'UE exige que chaque porc subisse un test de dépistage de la trichine — ver qui a des effets sur la santé humaine. Là encore, nous aimerions que les Européens reconnaissent que la trichine est absente des troupeaux commerciaux du Canada. Il s'agit d'un processus que nous devons mettre au point en collaboration avec eux, mais ils sont à tout le moins disposés à discuter d'un protocole qui permettrait de reconnaître ce fait.

●(1145)

**M. Bev Shipley:** Lorsqu'ils se sont présentés ici, les producteurs de boeuf du Canada ont mentionné — je le dis simplement pour que cela figure au compte rendu — que leur préoccupation ou leur objectif était de créer de nouveaux débouchés pour leurs exportations.

Durant votre exposé, vous avez mentionné que vous vouliez constituer l'un des dix, voire l'un des cinq principaux secteurs — mon collègue a abordé le sujet et a posé une question très directe à ce propos. Je me demande si vous pouvez — et je sais qu'il doit être difficile de faire des prévisions... Si vous êtes si favorable à cet accord, c'est qu'il doit offrir à votre industrie un accès considérable au marché européen.

Comme vous l'avez mentionné plus tôt, lorsque l'on fait le commerce de bétail, l'objectif consiste à vendre toutes, ou presque toutes les parties de l'animal que l'on a élevé. D'une part, j'aimerais que vous nous donniez une idée de ce que cela signifierait pour vous sur le plan de l'accès au marché. D'autre part, j'aimerais savoir si, à votre avis, l'UE vous aide à commercialiser l'intégralité de chaque animal, ou si vous estimez que nous devons continuer à tenter de conclure des ententes commerciales avec des pays où nous pouvons vendre à prix élevés des produits considérés comme non utilisables au Canada.

**M. Jacques Pomerleau:** Si nous voulons que l'UE soit l'un de nos cinq principaux marchés, il faudrait que nous produisions environ 100 000 tonnes de porc supplémentaires par année. Il s'agit d'un chiffre...

**M. Bev Shipley:** Produisons-nous tant de porcs?

**M. Jacques Pomerleau:** Oh, nous produisons deux millions de tonnes de porc par année...

**M. Bev Shipley:** Il s'agit, toutefois, d'une moyenne.

**M. Jacques Pomerleau:** ... ce n'est donc pas un problème.

Le fait est que l'UE est, de loin, le marché le plus avantageux du monde pour ce qui est de la cuisse de porc. On obtient là-bas un prix très élevé, surtout pour des produits de la qualité de ceux que nous produisons au Canada. L'UE le sait, et il s'agit donc d'obtenir cet accès. Si nous pouvions obtenir cet accès, cela contribuerait, vraiment à faire augmenter la valeur globale d'une carcasse de porc au Canada.

Comme je l'ai mentionné, nous produisons une quantité excédentaire de cuisses de porc, et hormis l'Australie, très peu de marchés offrent un prix élevé pour ce produit.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Ravignat.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** J'aimerais revenir sur l'industrie forestière, si vous me le permettez.

Ce qui m'inquiète un peu plus, c'est que le fait d'ouvrir de nouveaux marchés soit considéré comme une panacée pour l'industrie. Je ne pense pas que ce soit le cas. Ce l'est peut-être pour des grosses entreprises qui veulent l'accès à ces marchés, mais ce n'est pas la seule partie de la solution pour aider cette industrie.

En ce qui a trait à la compétitivité, que pensez-vous que ce gouvernement peut faire pour assurer que l'industrie — une industrie en crise — se transforme et devienne plus compétitive?

**M. Andrew Casey:** Vous avez tout à fait raison. Avoir seulement le libre-échange avec tous les autres pays n'est pas la panacée. Cependant, ce sont des marchés tellement importants, et nous avons besoin des marchés pour vendre nos produits, c'est certain.

L'autre point que vous avez mentionné est exact. On cherche à être une industrie de premier plan dans la bioéconomie et les bioproduits, et c'est là qu'on a besoin d'un peu d'aide. On veut être la première industrie à

[Traduction]

à obtenir la technologie, nous voulons être les premiers au fil d'arrivée. Il est important d'avoir une longueur d'avance sur les autres.

[Français]

C'est là qu'on a besoin d'un peu d'aide de la part du gouvernement.

À ce jour, le gouvernement nous a donné beaucoup d'aide à cet égard

[Traduction]

par le truchement d'un certain nombre de programmes, le Programme d'écologisation des pâtes et papier et le programme d'investissements dans la technologie de l'industrie forestière. Ces programmes ont été très utiles.

[Français]

Toutefois, on a encore besoin d'aller de l'avant.

**M. Mathieu Ravignat:** Donc, la perte d'emplois et la faiblesse de ce secteur sont associées en bonne partie au côté manufacturier. On peut peut-être s'entendre sur ce point.

Je m'inquiète aussi à l'idée que notre production au Canada vise davantage un marché d'exportation de matières brutes qu'un marché de transformation. C'est pourtant la transformation, selon moi, qui crée les emplois de qualité dans ce pays.

Comment peut-on assurer, dans un traité de libre-échange, que les deux côtés de l'industrie sont stimulés?

• (1150)

[Traduction]

**M. Andrew Casey:** L'industrie a besoin de marchés auxquels vendre ses produits primaires.

Vous avez parfaitement raison de dire que le fait d'occuper une place plus élevée dans la chaîne de valeur serait le bienvenu. Cela créerait davantage d'emplois. Le hic, c'est qu'il faut établir la chaîne de valeur dans laquelle on souhaite s'élever. Il est peu probable que les Canadiens se mettront à travailler pour un salaire de 1 \$ l'heure pour fabriquer des meubles, des guitares et des violons. Il y a fort à parier qu'il ne s'agit pas là d'une chaîne de valeur dans laquelle nous souhaitons nous élever; celle qui nous intéresse, c'est celle où nous pouvons extraire la valeur maximale de chaque arbre et de le transformer en produits à valeur ajoutée comme la bioénergie, les bioproduits et les produits biochimiques.

Il s'agit là d'une chose que nous pouvons faire ici, au Canada. Nous pouvons ajouter énormément de valeur. Il y a une multitude d'emplois à créer dans ce secteur. Si l'on se contente d'abattre un arbre et de le faire brûler pour obtenir de l'énergie, cela créera très peu d'emplois; si l'on intègre cela dans le processus de fabrication du bois d'oeuvre, de la pâte et du papier — les produits traditionnels —, cela créera des emplois qui n'existent pas en ce moment.

Comme je l'ai indiqué, l'industrie crée actuellement 240 000 emplois directs. J'estime que nous pourrions accroître ce nombre de

manière assez importante si nous déployons un peu plus d'efforts en matière de bioéconomie.

[Français]

**M. Mathieu Ravignat:** D'accord, merci.

S'il me reste du temps de parole, je vais le partager avec M. Côté.

[Traduction]

**Le président:** D'accord.

Vous avez une minute.

[Français]

**M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je m'adresse moi aussi à vous, monsieur Casey. En fait, j'ai beaucoup aimé votre intervention et vos remarques.

J'abonde dans le sens de mon collègue. Évidemment, on nous présente souvent l'accord de libre-échange de manière très simpliste. J'ai retrouvé des informations de Statistique Canada indiquant que, entre 2008 et 2010, plus de 40 000 emplois ont été perdus dans le secteur de la foresterie, alors que, de 2009 à 2010, la contribution du secteur au PIB a augmenté de 1,6 milliard de dollars.

Quand on parle de 1 000 \$ de retombées par famille, c'est simplement une distraction. Si ça ne se concrétise pas pour ces familles, ça a plus ou moins d'intérêt, parce que cela peut très bien être exporté en profits pour ces entreprises.

Avez-vous une idée de ce qu'on peut espérer concrètement, en matière d'emploi, de l'éventuel traité de libre-échange avec l'Europe pour le secteur de la foresterie?

**M. Andrew Casey:** Comme je le disais à M. Holder, c'est un marché assez important, mais ce n'est pas le plus important pour nous. Il y a en premier lieu les États-Unis, et ensuite la Chine et l'Asie en général. L'Europe nous garantit un marché de 1,4 milliard de dollars. C'est un marché important, or notre industrie représente 56 milliards de dollars par année. Ce n'est donc pas le plus grand marché. Le plus important en ce moment est d'avoir un marché en Chine et en Asie. Il y a de l'emploi dans ces marchés.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous pouvez utiliser les quelques minutes qu'il reste à la présente séance.

Je tiens à rappeler aux membres du comité que j'ai quelques renseignements à leur transmettre, et que je le ferai à huis clos durant les cinq dernières minutes de la prochaine heure.

Monsieur Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Monsieur Casey, je représente la circonscription de Kelowna—Lake Country, située dans la vallée de l'Okanagan. La foresterie est une industrie importante, plus particulièrement pour l'intérieur de la Colombie-Britannique. Je vous remercie de ce que fait votre industrie, et je vous remercie de travailler en collaboration étroite avec le gouvernement de la Colombie-Britannique. M. Thompson, notre député et ministre des Forêts, s'était rendu en Chine avec le ministre Oliver. Comme vous l'avez mentionné, nous poursuivons la diversification de nos marchés en Asie.

En ce qui concerne plus précisément l'UE, vous avez dit que l'aspect positif tenait à la suppression des droits de 7 p. 100. Quels secteurs du Canada en profiteraient le plus? Vous avez mentionné les secteurs de la fabrication de contreplaqué et de panneaux de copeaux orientés.

• (1155)

**M. Andrew Casey:** Oui, le secteur de la construction — les panneaux à copeaux orientés et le contreplaqué — en profiterait. C'est ce secteur qui est visé par les droits de 7 p. 100, et c'est lui qui profiterait le plus de leur suppression. Comme je l'ai indiqué, notre marché s'élève à 300 millions de dollars environ. Il s'agit d'un marché de 23 milliards de dollars pour ce qui est des produits forestiers en général, et nous sommes aux prises avec des droits de 7 p. 100 auxquels ne sont pas assujettis nos concurrents. Ainsi, la suppression de ces droits nous procurerait assurément un avantage concurrentiel.

Si je devais faire une ventilation, et si j'ai bien compris la question sous-jacente, je dirais que la majeure partie des produits ligneux proviennent de la Colombie-Britannique, et la majeure partie des produits de pâtes et papier proviennent du Québec et de la Nouvelle-Écosse.

**M. Ron Cannan:** Merci de cela.

Il y a deux ou trois ans, j'ai eu l'honneur de représenter le gouvernement en Finlande. Ce pays présente de très grandes similitudes avec la Colombie-Britannique, et le secteur forestier fait preuve de beaucoup d'innovation dans le Nord de ce pays. Serait-il possible, en ce qui concerne l'innovation, de collaborer avec l'UE, par le truchement du partage des connaissances et d'un accord comme celui dont il est question aujourd'hui, afin que l'ensemble de l'industrie devienne plus efficiente?

**M. Andrew Casey:** Je ne suis pas tout à fait convaincu que l'accord en tant que tel présente un quelconque avantage à ce chapitre. Vous avez tout à fait raison de dire que le gouvernement finlandais a en quelque sorte adopté, il y a bon nombre d'années, une stratégie relative à l'industrie forestière dans le cadre de laquelle il a décidé de consacrer des ressources considérables au renforcement et à la bonne santé de cette industrie.

Je pense que je devrais mentionner l'autre côté de la médaille, à savoir le fait que nous espérons qu'il n'y ait aucune collaboration, car nous aimerions, à bien des égards, être les premiers au fil d'arrivée. Le fait d'être les premiers à obtenir de tels produits et à élaborer de telles technologies est une chose extrêmement précieuse. Pour cette raison, et pour répondre à la question posée plus tôt par le membre d'en face, je dirai que nous verrions assurément d'un bon oeil que le gouvernement nous fournisse du soutien pour nous aider à être les premiers à obtenir tout cela. Nous estimons avoir le potentiel requis pour le faire. Comme je l'ai illustré avec l'exemple de la pâte de papier à trois dimensions, nous avons mis au point toutes sortes de produits.

Cela exige des investissements substantiels, et s'assortit d'un risque relativement élevé. À cet égard, il serait énormément apprécié que le gouvernement fournisse de l'aide immédiatement pour donner, en quelque sorte, un coup de fouet à tout cela, surtout à la lumière de la conjoncture économique actuelle.

**M. Ron Cannan:** J'ai une brève question à poser à M. Pomerleau. En ce qui concerne l'industrie porcine et les consultations, l'une des préoccupations qui sont toujours soulevées concerne le fait de veiller à ce que les membres de l'industrie soient mis à contribution dans le cadre du processus. À ce jour, estimez-vous que l'industrie a été

tenue informée de ce qui se passait, et est-il juste de dire que la relation entre l'industrie et le négociateur commercial est bonne?

**M. Jacques Pomerleau:** Oui, et nous sommes très heureux de la manière dont les choses se déroulent. On nous consulte, même en ce qui concerne de petits détails.

**M. Ron Cannan:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Merci beaucoup d'être venu ici. L'Association des produits forestiers est un acteur important au Canada, comme vous l'avez expliqué, et cela vaut également pour l'industrie porcine. Il est merveilleux de vous entendre dire que, à votre avis, les négociations vont bien, en dépit du fait que quelques-uns des membres estiment que le ministre ne nous a pas dit cela. Il est fantastique d'être rassurés par des témoins tels que vous.

Nous espérons que les deux prochaines semaines de négociations seront très fructueuses pour l'industrie porcine.

Je suspends la séance pour une minute ou deux, et nous reprendrons nos travaux par la suite. Durant la prochaine heure, nous entendrons d'autres témoins.

• (1155)

(Pause)

• (1200)

**Le président:** La séance est ouverte. Je sais que certains d'entre vous êtes encore en train de manger. Ce n'est pas grave, mais nos témoins sont prêts, et nous avons le quorum. Notre temps est précieux.

Nous avons deux témoins.

Nous accueillons M. David Skinner, de Produits de santé consommateurs du Canada.

Merci d'être venu.

Nous accueillons également Debbie Benczkowski, de la Société Alzheimer du Canada.

Est-ce que j'ai bien prononcé votre nom?

**Mme Debbie Benczkowski (chef de la direction par intérim, Société Alzheimer du Canada):** Oui. C'est très bien.

**Le président:** Merci.

Monsieur Skinner, la parole est à vous.

**M. David Skinner (président, Produits de santé consommateurs du Canada):** Merci beaucoup.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, j'aimerais commencer par vous remercier d'avoir invité Produits de santé consommateurs du Canada à présenter la perspective de l'industrie dans le cadre de l'étude sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Produits de santé consommateurs du Canada est une association nationale de l'industrie qui représente les fabricants, les marchands et les distributeurs de produits de santé consommateurs. Les membres de l'association, de la petite entreprise à la grande société, effectuent la plupart des ventes de médicaments en vente libre et de produits de santé naturels sur le marché canadien.

L'industrie des produits de santé consommateurs constitue un volet bien établi, mais en croissance, du système de soins de santé canadien; elle génère actuellement environ 5 milliards de dollars en ventes annuelles et elle contribue à la croissance de l'économie canadienne en fournissant des emplois de qualité et bien rémunérés à plus de 6 000 personnes très qualifiées qui participent à la production, à l'importation et à la commercialisation des produits de santé consommateurs au Canada. Nous estimons que 25 000 postes supplémentaires dans le commerce en détail et dans la distribution sont soutenus directement par la vente de produits de santé consommateurs.

Nous sommes conscients du fait que, jusqu'à maintenant, les négociations entre le Canada et l'UE, de même que les discussions du comité durant ces délibérations, ont porté sur divers éléments de propriété intellectuelle liés aux produits pharmaceutiques sur ordonnance, dont la protection des données, le rétablissement de la durée des brevets et le droit d'appel. Nous soulignons que ces aspects de la propriété intellectuelle n'existent pas actuellement et ne s'appliquent pas de la même manière aux produits de santé consommateurs. Notre secteur a grandement besoin que des dispositions soient prises relativement à la production des données liées aux produits de santé consommateurs, ce qui nous permettra d'attirer des investissements dans la recherche au Canada et de créer des emplois pour les Canadiens dans le domaine de la fabrication et de la distribution de produits novateurs.

Nous croyons que le gouvernement et l'industrie doivent collaborer, de sorte que les Canadiens puissent bénéficier des nouvelles percées scientifiques et technologiques en matière de produits de santé consommateurs. Cela dit, il y a actuellement des obstacles, dans la réglementation des produits de santé consommateurs, qui nuisent à l'innovation, ce qui fait en sorte que les sociétés multinationales ont un biais négatif à l'égard du cadre de réglementation canadien et de son effet négatif sur leur capacité d'obtenir un rendement de leurs investissements lorsqu'elles introduisent des produits novateurs.

La réalisation de recherches sur des médicaments sur ordonnance bien établis visant à leur trouver de nouvelles utilisations dans le marché des produits de santé consommateurs est l'une des manières dont notre industrie innove. Lorsque des avantages relatifs à l'innocuité et aux patients sont démontrés, ces recherches sont utilisées par Santé Canada aux fins de l'élaboration de règlements pour reclasser un produit vendu sur ordonnance dans la catégorie des produits de santé consommateurs.

Les Canadiens tirent plusieurs avantages du reclassement d'un médicament dans la catégorie des produits en vente libre, puisqu'ils peuvent choisir eux-mêmes ces produits ou les obtenir auprès d'un pharmacien. Ils peuvent ainsi traiter des problèmes de santé courants et ennuyeux plus efficacement sans avoir à prendre rendez-vous chez le médecin. Le reclassement de médicaments sur ordonnance comme les antifongiques pour traiter les infections aux levures, le peroxyde de dibenzoyl pour l'acné et les antagonistes des récepteurs H2 pour les brûlures d'estomac à la catégorie des produits de santé consommateurs est un excellent exemple de cela. Pour l'industrie, le reclassement d'un produit sur ordonnance dans la catégorie des produits de santé consommateurs fournit une occasion d'innovation.

Cependant, le reclassement de produits sur ordonnance appropriés dans la catégorie de produits d'autosoins de grande consommation comporte également des avantages énormes pour le système de soins de santé canadien. Les recherches réalisées cette année pour notre association ont montré que les visites chez le médecin pour des rhumes, des maux de tête et des brûlures d'estomac chez des adultes

coûtent au système de soins de santé 1 milliard de dollars par année. Si l'on ajoute les enfants et les coûts associés aux médicaments sur ordonnance et aux essais en laboratoire à cette équation, le coût s'élève à plus de 2 milliards de dollars pour seulement trois des centaines des affections bénignes qui peuvent être traitées grâce aux produits de santé consommateurs.

Le reclassement de produits sur ordonnance dans la catégorie des produits de santé consommateurs peut entraîner, de nombreuses manières, une baisse des coûts. Dans certains cas, le fait d'apporter des améliorations graduelles aux options qui sont disponibles en matière d'autosoins dans les catégories existantes peuvent suffire à générer des économies importantes. Par exemple, une étude de l'Université Queen's a montré que le reclassement des médicaments contre les allergies qui ne causent pas la somnolence dans la catégorie des produits d'autosoins a permis, en Ontario seulement, des économies nettes annuelles de 65 millions de dollars en raison des visites chez le médecin, des frais d'ordonnance et des coûts des médicaments qui ont pu être évités.

Dans d'autres cas, la création d'une toute nouvelle option en matière d'autosoins peut avoir des répercussions encore plus profondes sur les soins de santé. Par exemple, le reclassement de la thérapie de remplacement de la nicotine pour le sevrage du tabac dans la catégorie des produits d'autosoins a donné lieu non seulement à la réduction du nombre de visites inutiles chez le médecin, mais également à une augmentation considérable des tentatives faites pour arrêter de fumer, ce qui a contribué à une forte baisse dans les taux de tabagisme au Canada depuis la prise de cette mesure, en 1997.

Pour la plupart des multinationales membres de Produits de santé consommateurs Canada, l'innovation a lieu à l'échelle internationale. Après avoir investi dans les travaux de recherche rigoureux appuyant l'utilisation sûre d'un nouveau produit pour les consommateurs, ces sociétés décident dans quels marchés internationaux ils déposeront une demande d'enregistrement. Les pays qui offrent des mesures de protection des données ou l'exclusivité de leur marché pour les produits de santé consommateurs auparavant classés dans la catégorie des produits sur ordonnance sont les plus attrayants pour l'industrie, car ils donnent la possibilité de récupérer les coûts exorbitants de la recherche.

● (1205)

Aucune période de protection des données n'est actuellement offerte à notre industrie au Canada, ce qui fait en sorte que nous accusons un retard d'un bon nombre d'années par rapport aux entreprises de l'Union européenne. À titre d'exemple, un examen comparatif a récemment été réalisé relativement aux contextes du Canada et du Royaume-Uni. Cette étude a montré que, de 1984 à 2009, dans 96 p. 100 des cas, un produit était reclassifié au Royaume-Uni avant qu'il ne le soit au Canada. Il a fallu, en moyenne, 7,3 ans pour que les Canadiens aient accès aux produits reclassés d'abord au Royaume-Uni.

Le reclassement, dans l'Union européenne, des médicaments sur ordonnance destinés à réduire le taux de cholestérol dans la catégorie des produits en vente libre est un excellent exemple de l'effet néfaste du manque de protection de données pour l'industrie des produits de santé consommateurs sur la santé des Canadiens et sur notre économie. Au Canada, les concurrents ont accès au marché quelques mois seulement après l'innovateur parce qu'ils peuvent se fonder sur les efforts de ces derniers pour obtenir une approbation réglementaire.

Il est peu probable que des fabricants canadiens considèrent ce contexte propice aux investissements dans ce genre d'innovation. Les Canadiens attendront donc de nombreuses années avant d'avoir accès à un produit que les citoyens de l'Union européenne peuvent déjà se procurer. Cette modification, qui permettrait d'améliorer l'efficacité des soins de santé, pourrait leur permettre de réaliser des économies de plusieurs milliards de dollars, car elle entraînerait une baisse de la morbidité et de la mortalité attribuables aux coronopathies. Cela dit, il faut également tenir compte du fait qu'on a, durant toutes ces années de retard, perdu l'occasion commerciale d'améliorer l'économie canadienne en créant des milliers d'emplois canadiens dans les domaines de la recherche, de la fabrication et de ventes.

Pour cette raison et pour de nombreuses autres — qui sont décrites pour le comité dans notre mémoire — nous proposons que le Canada se conforme à l'article 74a de l'Union européenne sur la période de protection des données de un an pour toute modification de la classification des médicaments, de la catégorie des médicaments sur ordonnance à celle des produits de santé consommateurs ou des produits de santé naturels, lorsque le gouvernement se fonde sur les essais cliniques innovateurs pour approuver cette modification de la classification.

Merci du temps que vous nous avez accordé aujourd'hui. Compte tenu de la complexité de ces enjeux, je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

• (1210)

**Le président:** Merci beaucoup pour cette information. Nous avons hâte de pouvoir vous poser des questions.

Passons maintenant à la Société Alzheimer du Canada.

Debbie Benzkowski, la parole est à vous.

**Mme Debbie Benzkowski:** Bon après-midi et merci de m'avoir invitée à comparaître devant le Comité permanent du commerce international aujourd'hui.

En tant que représentants de la Société Alzheimer du Canada, nous avons récemment eu l'occasion de rencontrer le ministre Ed Fast, à Toronto, et nous sommes très heureux que le Comité permanent du commerce international, qui est très important, veuille nous entendre aujourd'hui. J'aimerais vous parler un peu de qui nous sommes, de ce que nous faisons et des raisons pour lesquelles l'innovation est importante pour les plus de 500 000 Canadiens qui sont atteints de la maladie d'Alzheimer ou d'une autre forme de démence, et que je représente aujourd'hui.

La Société Alzheimer, qui compte plus de 150 centres partout au Canada, fournit une aide et de l'espoir aux Canadiens touchés par cette terrible maladie. Nous offrons de l'aide en fournissant de l'information, un soutien et de l'information sur la maladie, et la manière de composer avec elle et d'améliorer la qualité de vie tout au long de l'évolution de la maladie. Nous offrons de l'espoir en appuyant la recherche afin que nous puissions mieux comprendre, diagnostiquer, traiter et prévenir la maladie d'Alzheimer.

J'aimerais dire quelques mots sur l'ampleur, la portée et les répercussions de la maladie d'Alzheimer. Dans notre rapport « Raz de marée », qui a été publié en 2009, et j'en ai apporté des exemplaires pour vous aujourd'hui — on prévoit que, d'ici une génération, le nombre de Canadiens qui sont atteints de démence aujourd'hui aura plus que doublé, puisqu'il passera de 500 000 à 1,1 million de personnes. Cette année, en 2011, la génération du baby-boom fête ses 65 ans, et cela veut dire que notre problème prendra de l'ampleur, puisque le vieillissement est le facteur de risque le plus important de la maladie d'Alzheimer.

La maladie d'Alzheimer est une maladie mortelle, et les gens qui sont atteints de cette maladie peuvent vivre de 7 à 12 ans après le diagnostic. Les coûts liés aux soins à dispenser durant toutes les phases de cette maladie sont énormes. On estime que ces coûts s'élèvent actuellement à 15 milliards de dollars et que, d'ici une génération, ils pourraient atteindre 153 milliards de dollars. Il ne s'agit donc pas d'une maladie dont nous pouvons faire abstraction. Elle a des répercussions énormes sur ses victimes et sur les gens qui en prennent soin.

Que fait la Société Alzheimer du Canada pour aider? Nous travaillons à de nombreux projets pour fournir de l'aide et de l'espoir aux Canadiens. Outre notre comparution ici aujourd'hui, nous travaillons également en vue de provoquer un changement en préparant un dossier factuel et bien documenté sur l'incidence, la prévalence et les répercussions économiques de cette maladie, fondé sur les données et présenté dans notre rapport « Raz de marée ». Nous travaillons en vue de maintenir et de stimuler l'intérêt du public, entre autres, au moyen d'une couverture médiatique concernant la nécessité de mettre en oeuvre une stratégie nationale relative à la démence. Nous tentons également d'entretenir un dialogue continu avec des hauts fonctionnaires et des représentants du gouvernement fédéral en comparaisant devant des comités comme le vôtre y compris devant le sous-comité sur les maladies neurologiques.

Nous travaillons également très étroitement avec nos 10 partenaires provinciaux afin d'appuyer les efforts qu'ils déploient pour informer leurs représentants de la santé, de garantir que nous présentons un message cohérent dans le cadre des négociations relatives aux accords sur la santé, et d'améliorer les systèmes de soutien pour les aidants, la santé du cerveau par des recherches plus nombreuses et l'intégration des services de soins de santé après le diagnostic et à mesure que la maladie évolue.

Aujourd'hui, j'aimerais vous parler un peu des raisons pour lesquelles l'innovation est importante pour les personnes que je représente. Les personnes atteintes d'Alzheimer et d'autres formes de démence veulent avoir accès à l'ensemble des avancées scientifiques brillantes qui pourraient donner lieu à la création des nouveaux médicaments pouvant atténuer leurs symptômes. Elles ont besoin de traitements qui les aideront à mener une vie normale le plus longtemps possible. Ces traitements soulageront également les familles qui ont la responsabilité de s'occuper de leurs proches à toute heure du jour. Laissez-moi vous expliquer cela.

Les agents thérapeutiques qui visent à modifier le cours d'une maladie exigent généralement des études qui durent souvent 18 mois ou plus. En fait, pour que des patients aient accès à un agent thérapeutique en particulier, cela peut prendre de 10 à 12 ans et supposer 1 milliard de dollars ou plus en coûts de développement. Cela ne laisse au partenaire que 7 à 9 ans d'exclusivité relative aux brevets pour récupérer son investissement dans le développement d'un nouveau médicament. Lorsqu'un essai de la phase trois donne des résultats équivoques qui font en sorte qu'un deuxième essai est nécessaire, les entreprises abandonnent souvent un nouveau médicament prometteur parce qu'elles perdent l'exclusivité de leur brevet. Elles doivent réussir du premier coup. Il est possible qu'un médicament utile pouvant aider les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer ait déjà été abandonné en raison d'un manque de parrainage.

Une fois que l'exclusivité du brevet d'un nouvel agent thérapeutique expire, ce médicament peut être reproduit et vendu par des entreprises qui produisent des médicaments génériques dans le marché concurrentiel pour aussi longtemps qu'elles le veulent sans qu'elles n'aient à investir dans la recherche et le développement.

● (1215)

Par conséquent, le développement de nouveaux médicaments est devenu un modèle de fonctionnement de plus en plus problématique qui décourage la mise au point de traitements pour les maladies mortelles et chroniques — comme la maladie d'Alzheimer — qui exercent une pression énorme sur nos systèmes de soins de santé.

Je vous ai déjà donné les statistiques sur la maladie d'Alzheimer. Nous savons que cette maladie peut potentiellement perturber le système de soutien médical et social au Canada et à l'échelle mondiale d'ici une génération si rien n'est fait pour prévenir ou pour ralentir la progression de la maladie.

Les politiques relatives aux droits de brevet pour les nouvelles entités pharmaceutiques doivent être retravaillées si l'on veut que l'industrie pharmaceutique continue de développer de nouveaux médicaments. Par exemple, prolonger l'exclusivité des brevets ou permettre aux entreprises de rattraper le temps perdu durant les processus d'essai et d'approbation réglementaires attirerait des investissements plus importants, ici, au Canada.

Le Canada devrait comparer ces politiques en matière d'exclusivité à celles des États-Unis, de l'UE et d'autres pays pour s'assurer que les siennes sont légèrement avantageuses. Il est essentiel que le Canada devienne un chef de file dans ce domaine afin de créer des possibilités d'affaires pour l'industrie pharmaceutique au Canada, lesquelles auront des répercussions économiques positives sur les soins de santé, la création d'emplois et les investissements dans la recherche au pays, et donneront de l'espoir à nos parties intéressées, en ce qui concerne le traitement de la maladie d'Alzheimer.

Le cerveau est l'organe le plus important et le plus complexe du corps. Il est composé de plus de 100 milliards de neurones ou de cellules cérébrales. Il régule toutes nos fonctions vitales et nous permet d'agir, de bouger, de réfléchir, de ressentir des choses, et d'exprimer à la fois notre humanité et notre individualité. Si le cerveau ne fonctionne pas, tous les aspects de la vie sont compromis. Le cerveau est également l'organe le moins compris et, peut-être la dernière frontière dans la recherche. Quatre-vingt-dix pour cent de ce que nous avons appris au sujet du cerveau a été appris au cours des 15 dernières années, mais les chercheurs ont encore beaucoup de chemin à faire avant de comprendre pleinement toutes les fonctions du cerveau.

Les maladies, les troubles et les affections comme la maladie d'Alzheimer sont si complexes que nous devons, au minimum, maintenir, mais également augmenter de manière considérable nos investissements dans la recherche et le développement. Cela donnera de l'espoir aux Canadiens touchés non seulement par la maladie d'Alzheimer, mais également par le large éventail d'affections neurologiques pour lesquelles il n'y a que des traitements limités qui soient disponibles. Nous ne connaissons toujours pas la cause et nous disposons d'aucun traitement pour un grand nombre de ces affections.

Nous craignons que, si le Canada ne démontre pas clairement qu'il appuie, favorise et soutient l'innovation, des partenaires clés dans l'industrie pourraient abandonner les recherches liées à la maladie d'Alzheimer. Cela se passe déjà à l'égard des accidents vasculaires cérébraux et des maladies psychiatriques. Nous ne voulons pas que la maladie d'Alzheimer subisse le même sort. Un réexamen des

politiques relatives aux brevets permettrait de redémarrer le système afin que ces besoins non comblés et très importants en matière de santé s'inscrivent de nouveau dans le modèle de fonctionnement de la recherche et du développement pharmaceutiques, et aura des répercussions positives sur la création d'emplois et l'économie du savoir.

Nous revenons maintenant au pourquoi de cette situation. Nous ne connaissons pas la cause de la maladie d'Alzheimer, il n'existe pas de remède ni de traitements efficaces qui permettent de combattre la progression de cette maladie et d'autres formes de démence. Pour cette raison, nous devons établir des conditions équitables et garantir que les Canadiens bénéficient du même accès à l'innovation que le reste du monde, particulièrement les États-Unis et l'Europe. Pour les Canadiens que nous représentons, l'innovation veut dire un soutien pour des recherches plus nombreuses, la découverte de nouveaux médicaments et l'accès à des essais cliniques. La recherche et le développement que suppose cette innovation se traduit dans le travail qui permettra de trouver les causes de cette maladie et le remède qui la guérira.

La Société Alzheimer serait heureuse de bénéficier d'un soutien fort du gouvernement et de l'industrie, et de créer des partenariats avec ces derniers afin de véritablement changer les choses en ce qui concerne cette maladie. À la société Alzheimer, nous faisons notre part en tant que plus important bailleur de fonds non gouvernemental de la recherche sur la maladie d'Alzheimer au Canada. Toutefois, nous craignons que le soutien de plus de 30 ans et les investissements de 35 millions de dollars que nous avons fournis à l'appui de cette recherche ne mènent à rien si les scientifiques et les chercheurs que nous finançons quittent le Canada pour s'installer dans d'autres pays qui appuieront leur travail.

Nous savons que des pays membres de l'OCDE qui sont semblables au nôtre fournissent un meilleur accès à des médicaments, et renforcent l'accès aux essais cliniques. Au cours des 30 dernières années, de nombreux médicaments ont été étudiés en tant que traitements possibles de la maladie d'Alzheimer, mais le petit nombre d'entre eux qui ont été mis sur le marché ne permettent que marginalement de traiter les symptômes les moins graves. Les scientifiques canadiens travaillent avec leurs homologues des universités, de l'industrie et des organismes de réglementation américains pour discuter des moyens d'améliorer la prévisibilité et la probabilité des réussites à cet égard. Nous devons être prêts à relever le défi et à poursuivre notre rôle en tant que chefs de file internationaux dans le domaine de la recherche.

● (1220)

Permettez-moi de citer le rapport de février 2011 des Instituts de recherche en santé du Canada:

Même s'il ne compte que 0,5 p. 100 de la population mondiale, le Canada produit 5 p. 100 des connaissances dans le monde sur la maladie d'Alzheimer et les démences apparentées, et 15 p.100 des publications les plus importantes depuis les quatre dernières années.

Nous ne pouvons pas nous permettre de laisser cette lancée s'interrompre parce qu'on a mis fin aux investissements continus et à long terme dans le développement de médicaments qui pourraient constituer un remède.

En somme, je ne suis pas une experte en mesures législatives ou en négociations, mais à la Société Alzheimer du Canada, nous croyons que la réforme des normes relatives à la propriété intellectuelle des médicaments au Canada, qui fait actuellement l'objet de négociations et de discussions en vue de l'AECG, garantira la continuité des investissements axés sur les connaissances, lesquels pourraient représenter une somme de 12 milliards de dollars contribuant à la relance économique du Canada; cela fera en sorte que le Canada est un chef de file mondial dans le domaine de la recherche médicale avancée et une force d'attraction en ce qui concerne les investissements mondiaux; pourtant, cela améliorera l'accès, pour les Canadiens, aux nouveaux médicaments qui sont disponibles ailleurs, et qui pourraient traiter et, peut-être même, guérir la maladie d'Alzheimer et les autres formes de démence.

Parmi les 29 pays membres de l'OCDE, le Canada arrive actuellement au 23<sup>e</sup> rang en ce qui concerne la couverture publique de nouveaux médicaments. Cette iniquité veut dire que les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et d'autres formes de démence sont beaucoup moins susceptibles d'obtenir les médicaments qui pourraient aider à atténuer leurs symptômes et, peut-être même, ralentir la progression de cette maladie. Les Canadiens atteints de la maladie d'Alzheimer et d'autres formes de démence doivent être en mesure d'espérer que les législateurs tels que vous prêtent attention, comme il se doit, à leurs affections complexes et que le Canada continuera d'appuyer la recherche, le développement et l'innovation.

Je suis venue ici aujourd'hui parce que je voulais vous expliquer comment un soutien pour l'innovation au Canada mènera à des projets de recherche et de développement plus nombreux, ce qui se traduira par un accès équitable aux médicaments et au développement de traitements efficaces contre la maladie d'Alzheimer et les autres formes de démence au Canada.

Merci de votre attention.

**Le président:** Merci beaucoup.

Passons maintenant aux questions et réponses.

M. Côté sera suivi de M. Hiebert. Allez-y.

[Français]

**M. Raymond Côté:** Merci, monsieur le président.

Je m'adresserai surtout à M. Skinner.

Je ne vous cacherais pas que je ressens un certain agacement à entendre toujours le même discours en ce qui concerne la protection des brevets pour favoriser la recherche-développement dans le milieu pharmaceutique. Cela fait 25 ans que j'étudie les retombées économiques et l'importance des programmes sociaux, particulièrement ceux pour la santé, par rapport au produit intérieur brut d'un pays, au budget d'un État.

Ce que j'ai observé il y a 25 ans est aussi démontré par les chiffres publiés par l'OCDE en 2007 en ce qui concerne les pays du G7. J'ai compilé ces chiffres, et il s'établit une courbe très claire entre le contrôle des dépenses d'un État pour la santé et les coûts réels. On peut voir que les États-Unis sont le pays qui dépense le plus de fonds publics, et ce, remarquablement plus que n'importe quel autre pays du G7. Au contraire, le Royaume-Uni, qui exerce un contrôle très serré, se retrouve avec les dépenses publiques les plus basses.

Je vais maintenant revenir sur les entreprises pharmaceutiques. La Chaire d'études socio-économiques de l'Université du Québec à Montréal a publié une étude sur les 15 plus grandes compagnies pharmaceutiques mondiales — on sort évidemment du contexte canadien. Cette étude indique qu'en gros, les dépenses en recherche-développement sur une période de 10 ou 15 ans, si je me souviens

bien, représentent environ l'équivalent du tiers seulement des dépenses en marketing et en administration.

En matière de dépenses en recherche-développement, je ne saurais affirmer s'il s'agit d'une règle générale, mais je crois qu'on assiste malheureusement trop souvent au développement de nouveaux produits qui se trouvent à être simplement des produits dérivés de produits existants, des produits supposément améliorés. Je ne vous cache pas que j'ai parfois l'impression de me faire avoir.

Vous demandez un alignement sur les règles européennes, de la même manière qu'on se retrouve à avoir une enflure spéculative sur les marchés boursiers. Or, ce faisant, n'alimenterions-nous pas un certain monstre, un puits d'argent sans fond qui, finalement, ne rapportera pas grand-chose à ma mère, par exemple, qui doit prendre chaque jour sa collection de médicaments? Au fond, qu'est-ce que cet alignement rapporterait concrètement aux citoyens canadiens? Pouvez-vous le démontrer clairement?

• (1225)

[Traduction]

**M. David Skinner:** Merci.

En fait, vous avez mentionné la situation des États-Unis et du Royaume-Uni. Dans mon exposé, j'ai utilisé le Royaume-Uni comme exemple d'un modèle très solide et positif.

Cela va au-delà de la protection des données qu'assure l'Union européenne concernant l'invention de nouvelles utilisations pour des produits bien établis. Je vais parler un peu de cela parce que c'est, en fait, lié aux commentaires de ma collègue. Au Royaume-Uni, le facteur le plus important en ce qui concerne la compression des coûts, c'est une approche intégrée des soins de santé dans laquelle les autosoins — c'est-à-dire les mesures que prennent les gens pour s'aider — constituent une partie intégrante des services de santé nationaux et ainsi de suite.

Le Royaume-Uni a indiqué très clairement qu'il appuyait l'idée selon laquelle il ne fallait pas se pencher exclusivement sur l'invention, qui est le système de protection des brevets, parce qu'il y a deux moyens d'améliorer les soins de santé. Le premier tient à l'invention de nouveaux produits chimiques qui auront un profil particulier en ce qui concerne l'innocuité et l'efficacité. L'autre consiste à utiliser l'innovation pour trouver une nouvelle utilisation à un produit de base qui existe déjà.

L'avantage d'une telle approche qui encourage l'innovation en prévoyant une période de protection de données relatives aux produits bien établis, c'est que l'on connaît déjà le profil d'innocuité du produit. Ce dernier est utilisé depuis 10 ou 15 ans, et la durée de son brevet est expirée depuis longtemps. Le produit n'est plus très onéreux. On en a fait des médicaments génériques et ainsi de suite. Disons que vous avez fait des recherches et qu'un produit qui a toujours été utilisé contre l'arthrite a, en fait, un effet très positif sur les hypertendus, et qu'il est beaucoup plus sûr que les antihypertenseurs actuels. Il assurera probablement une conformité beaucoup plus grande, et ainsi de suite.

Si vous faites toutes ces recherches au Canada, vous n'y gagnerez rien. Vous serez, en fait, pénalisés parce que, à la minute que vous investirez de l'argent dans la recherche et dans la présentation d'une demande, le gouvernement canadien vous dira: « Merci pour cela. Maintenant, à partir d'aujourd'hui, vos concurrents peuvent faire la même chose. » En fait, il ira même jusqu'à publier la copie de l'étiquette et tout ce que vous avez fourni en tant qu'innovateur.



Cependant, dans l'Union européenne, vous bénéficiez d'une période de un an durant laquelle le gouvernement ne permettra pas à vos concurrents d'utiliser vos données pour accéder au marché. Cela ne veut pas dire qu'ils ne pourront pas le faire au moyen de leurs propres données. Toutefois, cela aura un effet très tangible sur les dépenses en matière de soins de santé que d'être en mesure de dépenser moins d'argent sur la recherche pour trouver de nouvelles utilisations pour des médicaments existants, tout d'abord parce que le profil d'innocuité est déjà établi, alors il ne vous reste que la moitié de l'équation à résoudre, puis, si vous pouvez trouver une nouvelle utilisation pour un produit établi et que vous pouvez le rendre disponible pour les autosoins, les coûts diminuent de manière spectaculaire, puisque le produit sera vendu sur un marché ouvert et concurrentiel.

Soit dit en passant, les gouvernements ne paient pas ce genre de choses. Les gens prennent ces médicaments, et, en toute franchise, nous vivons à une époque où de plus en plus de Canadiens disent: « S'il vous plaît, aidez-moi à m'aider moi-même. Je veux être responsable de mes propres soins de santé. » Il s'agit effectivement d'une époque très intéressante où les Canadiens — et, en fait, les Européens également — veulent en faire davantage pour leur propre santé.

Malheureusement, comme je l'ai souligné dans mon exposé, les Canadiens accusent un retard d'au moins sept ans par rapport aux Européens en ce qui concerne les produits qu'ils peuvent utiliser pour faire baisser les coûts du système de soins de santé et s'aider eux-mêmes.

• (1230)

**Le président:** Merci. Votre temps est écoulé.

Monsieur Hiebert.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Merci.

En fait, c'est une très bonne transition parce que c'est exactement sur cela que je voulais vous demander des détails, monsieur Skinner. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé du retard de sept ans et des quelque 90 p. 100 des produits qui sont disponibles dans l'UE ou au Royaume-Uni, et non au Canada. Pourriez-vous donner plus de détails là-dessus aux membres du comité? Répétez tout simplement ce que vous avez dit plus tôt et donnez-nous plus d'exemples.

**M. David Skinner:** Bien sûr. Au Royaume-Uni, lorsque la période de protection des données est entrée en vigueur dans l'Union européenne, et même, un peu avant en ce qui concerne la reconnaissance par le gouvernement du Royaume-Uni du fait que, pour avoir un système de soins de santé durable, les gens devaient jouer un rôle plus important dans leurs propres soins de santé, le gouvernement a adopté l'approche très positive qui consiste à examiner les possibilités liées à tous les médicaments sur ordonnance qui existaient depuis de nombreuses années. Il savait assez bien que l'innocuité et l'efficacité de ces médicaments étaient prouvées. Il s'est demandé lesquels de ces médicaments pourraient être inclus dans la catégorie des produits d'autosoins?

Pour ce faire, le gouvernement a besoin de recherches qui montrent qu'un consommateur pourrait utiliser ces produits en parlant à un pharmacien qui garantirait sa bonne utilisation, plutôt qu'en ayant recours aux services d'un médecin. Les consommateurs pourraient ainsi utiliser ces produits de manière plus autonome, avec les soins de soutien fournis par les pharmacies, les infirmières praticiennes et ainsi de suite. Il y avait donc beaucoup de données.

Au fil du temps, cela a donné lieu à une très longue liste de produits qui sont passés de la catégorie des médicaments sur ordonnance à celle des produits d'autosoins. Le taux de 96 p. 100 que j'ai mentionné reflète le fait que le Canada a emboîté le pas. Autrement dit, nous avons modifié la classification d'un grand nombre de produits qui ont fait l'objet du même processus en Europe. Toutefois, il nous a fallu au moins sept ans, en moyenne, pour prendre des mesures semblables.

**M. Russ Hiebert:** Pourquoi?

**M. David Skinner:** C'est principalement en raison de deux choses.

La première, c'est que les entreprises investiraient dans les marchés qui leur permettent de rentabiliser leurs investissements. C'est le côté commercial grossier de l'affaire. Les entreprises n'ont donc rien à gagner du fait d'introduire ces produits au Canada avant qu'elles n'aient essentiellement récupéré les coûts engagés dans d'autres pays; nous sommes, en quelque sorte, les derniers sur la liste. Elles peuvent le faire, mais elles doivent attendre d'avoir récupéré les coûts liés aux exigences en matière de données que le gouvernement utilise pour prendre sa décision avant de mettre le produit sur le marché et de laisser leurs concurrents venir manger dans leur assiette.

Le deuxième facteur consiste en l'absence, au Canada, d'une philosophie gouvernementale relative aux autosoins. Je pense avoir récemment mentionné, dans un discours, que les deux derniers ministres de la Santé qui ont dit que les autosoins étaient d'une grande utilité et qu'il fallait poursuivre cette voie étaient Marc Lalonde et Jake Epp. C'est triste à dire, mais il y a très longtemps de cela. En fait, je les ai connus tous les deux. Je travaille donc dans ce domaine depuis longtemps et je sais que le gouvernement n'a aucune initiative en matière d'autosoins.

Alors, si l'on combine les aspects commerciaux, que l'Accord peut régler, et les aspects de réglementation gouvernementale, on pourra vraiment commencer à fonctionner à pleins gaz, tout comme ils le font au Royaume-Uni.

**M. Russ Hiebert:** Vous voulez donc dire que c'est le manque d'incitatifs aux entreprises pour l'exportation de leurs produits au Canada qui cause le retard de sept ans.

**M. David Skinner:** Oui. Ce n'est pas seulement une question d'exportation. Il faut enregistrer les produits pour leur vente au Canada. Le processus à suivre est donc le même.

Nous avons parlé de la réduction des formalités administratives. Par exemple, il y a un processus à suivre pour ce qui est de la simvastatine, qui est l'une des statines pour le cholestérol, et l'examen du dossier par le gouvernement prend de deux à trois ans. Cela s'ajoute à la période de trois à quatre ans que vous avez consacrée à la recherche pour appuyer cette demande.

Puis, lorsque arrive le moment de rendre une décision et que les chercheurs principaux du gouvernement ont affirmé qu'il convient de modifier la classification et après qu'ils ont retiré le produit de la liste des drogues visées à l'annexe F — la liste des médicaments sur ordonnance — il faut encore deux ans au complet pour que le projet de modification soit décrit dans la *Gazette du Canada*, partie I, et dans la *Gazette du Canada*, partie II, et pour toutes les manoeuvres qui suivent la prise de décisions, ce qui donne aux concurrents deux années pour essayer de rattraper l'innovateur. De notre point de vue, il y a un certain nombre de problèmes liés à la réglementation, mais même si on les réglait tous, nous ne pourrions éliminer l'écart entre l'Europe et le Canada. Nous ne ferions que le réduire.

•(1235)

**M. Russ Hiebert:** Madame Benczkowski, vous avez parlé de la possibilité d'allonger la durée des brevets pour encourager l'investissement dans la recherche et dans l'innovation. À votre avis, combien de temps devrait durer un brevet? Avez-vous un chiffre en tête?

**Mme Debbie Benczkowski:** Je ne prétends pas être une experte dans la durée des brevets. Je suppose que, ce que nous disons, c'est que l'accès est l'aspect le plus important pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et que nous devrions, en fait, prendre des mesures pour que les Canadiens puissent bénéficier des mêmes avantages que les habitants de l'UE et des États-Unis.

**M. Russ Hiebert:** Vous avez également mentionné que nous arrivons au 23<sup>e</sup> rang parmi les pays de l'OCDE.

**Mme Debbie Benczkowski:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** Êtes-vous en train de dire que la plupart de ces pays fournissent une meilleure couverture relative aux médicaments que nous?

**Mme Debbie Benczkowski:** Oui. C'est ce qu'indique un rapport préparé par Rx & D. Il s'agit du *Rapport international sur l'accès aux médicaments*, qui date de 2010. En ce qui concerne l'accès aux médicaments pour les maladies mentales, dont les médicaments pour traiter la maladie d'Alzheimer, le Canada arrive au 27<sup>e</sup> rang parmi les 29 pays à l'étude.

**M. Russ Hiebert:** Ce chiffre ne s'applique donc pas à tous les médicaments; ce n'est que pour la maladie d'Alzheimer?

**Mme Debbie Benczkowski:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** Je vois.

Pour conclure, j'aimerais vous demander, à tous les deux, quelles seront, à votre avis, les répercussions, sur vos industries, de nos négociations sur cet accord commercial avec l'Union européenne?

**Mme Debbie Benczkowski:** Je crois, comme je l'ai dit, que ce qui est le plus important, c'est que le Canada maintienne ses investissements dans l'innovation, la recherche et le développement. C'est ce qui touche le plus les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et celles atteintes de troubles neurologiques. C'est cet aspect qui leur nuit le plus en ce qui concerne la possibilité d'avoir accès à des médicaments qui traitent la maladie et pourront la guérir. Nous voulons un accès équitable pour les Canadiens, afin qu'ils puissent se procurer les médicaments qui sont disponibles dans ces marchés, et nous voulons être capables de promouvoir et d'appuyer les investissements dans la recherche, le développement et les innovations au Canada, afin qu'ils ne quittent pas le pays.

J'ai également parlé du fait que la Société Alzheimer a investi dans la recherche. Cet investissement nous tient beaucoup à coeur, et ce sont les dons que des Canadiens ordinaires ont faits au cours des 30 dernières années qui l'ont rendu possible. C'est comme cela que nous finançons la recherche à la Société. Nous croyons fermement que notre investissement est à risque si l'on n'encourage pas l'innovation au Canada dans la même mesure que cela est fait dans l'UE et aux États-Unis. Nous craignons que les chercheurs que nous appuyons et que nous voulons appuyer — ces jeunes chercheurs que nous voulons encourager et que nous allons aider dans leur projet visant à trouver les causes de cette maladie et un remède pour cette dernière — ne quittent le Canada parce que le contexte dans d'autres pays est plus favorable à leurs recherches.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais demander à M. Skinner de répondre parce qu'il s'agit d'une question large qui lui permettra de récapituler. À moins que l'un des autres intervenants...? Notre temps pour le premier tour est écoulé.

Monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Si vous voulez y répondre maintenant, allez-y.

**Le président:** D'accord. Allez-y.

**M. David Skinner:** Je vais répondre rapidement. Ce que nous voulons, c'est que les dispositions sur les données qui sont dans la loi sur la modification de la classification de l'Union européenne soient incluses dans l'accord commercial afin que nous puissions tirer profit du même avantage, ici, au Canada.

C'est ce que nous voulons parce que Santé Canada a dit qu'il n'inclurait rien dans notre système de réglementation à moins qu'un accord l'oblige à le faire. Jusqu'à maintenant, le seul accord existant qui prévoit une exclusivité quelconque en matière de données est l'ADPIC, et cela ne porte que sur les éléments chimiques nouveaux. Cet accord permet d'élargir l'utilisation d'un élément qui est toujours protégé par un brevet.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci. Cela est lié à la question que je voulais vous poser. J'aimerais également vous remercier de l'information. C'est très intéressant, et je n'étais certainement pas au courant.

Toutefois, en ce qui concerne les coûts, il me semble que ce que vos organisations demandent, c'est la prolongation de la période de protection des brevets dans le cadre de l'accord commercial. Premièrement, avez-vous déterminé combien cela coûterait. L'industrie des médicaments génériques nous informe que des brevets plus longs engendraient des coûts additionnels de 2,6 à 2,8 milliards de dollars pour notre système de soins de santé publique. L'industrie pharmaceutique, quant à elle, conteste l'exactitude de ce montant et met plutôt l'accent sur les nouveaux investissements, les nouveaux médicaments et l'amélioration des résultats. Ainsi, le montant cité par l'industrie des médicaments génériques n'aurait pas autant de valeur qu'il semble de prime abord.

Alors, pour commencer, avez-vous examiné les coûts? Et puis, croyez-vous que notre système de soins de santé sera, en conséquence, meilleur ou plus coûteux?

•(1240)

**M. David Skinner:** J'aimerais préciser une chose, car cela porte souvent à confusion, même pour moi. Il n'est pas vraiment question de la prolongation des brevets. Je peux parler du principe de l'innovation et du fait que les chercheurs ont un an pour récupérer leurs coûts liés à l'innovation dans un domaine où il y a déjà un produit existant qui pourrait avoir une nouvelle utilisation. Nous avons examiné les coûts-avantages de la modification de la classification d'un produit pour qu'il entre dans la catégorie des produits d'autosoins. Nous vous ferons parvenir les chiffres après la séance; je ne les ai pas à portée de la main.

Toutefois, l'essentiel, c'est ce qui suit. Lorsque la classification d'un produit est modifiée, comme je l'ai mentionné plus tôt, les coûts de ce produit diminuent; cela réduit, en fait, les coûts que doivent assumer les gouvernements provinciaux. Je comprends pourquoi les gouvernements provinciaux s'inquiètent de l'augmentation éventuelle des coûts des produits qu'ils couvrent déjà, mais lorsqu'un produit n'est plus vendu sur ordonnance et qu'il devient un produit d'autosoins, on peut le retirer du formulaire, ce qui se traduit immédiatement par des économies.

Parfois, il faut examiner les conséquences involontaires d'une mesure. Je me souviens de ce qui s'est produit lorsqu'un sirop contre la toux a été retiré du formulaire de l'Ontario. Comme ce sirop contre la toux n'était plus remboursé, mais qu'une préparation à la codéine l'était, tout à coup, la préparation à la codéine s'est substituée au sirop contre la toux, ce qui a provoqué une augmentation au lieu d'une économie de coûts. De plus, ce n'était probablement pas très approprié de remplacer un médicament non stupéfiant par un stupéfiant...

Nous tenons donc toujours compte des conséquences involontaires des mesures strictes d'économies de coûts, mais en ce qui concerne la valeur des produits d'autosoins pour le système de soins de santé, des sommes importantes peuvent être épargnées. Nous avons tout récemment constaté que, uniquement en ce qui concerne l'économie de coûts liés à la toux et au rhume, par exemple, si seulement 10 p. 100 des très rares personnes qui accourent chez le médecin chaque fois qu'elles sont légèrement enrhumées étaient encouragées à faire quelque chose pour s'aider — qu'il s'agisse de se gargariser à l'eau salée ou d'autres choses — cela libérerait un demi-million de médecins. Ainsi, un demi-million de Canadiens qui n'ont actuellement pas accès à un omnipraticien auraient recours aux services d'un médecin. Alors, dans le domaine des autosoins, les plus petits changements peuvent avoir des répercussions énormes au chapitre de l'économie de coûts.

**L'hon. Wayne Easter:** À la fin de votre exposé, vous avez mentionné — et j'ai raté quelques mots — une période de un an en lien avec l'article 74a... pouvez-vous expliquer cela?

En ce qui a trait au contexte qui permet la modification de la classification, comme vous le dites, il semble que nous soyons loin derrière là où nous devrions être. Pourquoi attendre un accord commercial? Pourquoi ne pas exercer de la pression sur le gouvernement maintenant pour qu'il prenne des mesures qui permettraient une plus grande efficacité, et un accroissement de l'innovation et des investissements? Pourquoi attendre l'accord commercial?

Pourriez-vous expliquer la période de un an prévue à l'article 74a...? Je n'ai pas tout à fait compris. Pourriez-vous également nous dire pourquoi il faut attendre?

**M. David Skinner:** L'article 74a est la disposition de la loi de l'Union européenne qui traite de la période de protection des données. C'est une référence directe à la loi de l'UE.

**L'hon. Wayne Easter:** Avons-nous une disposition semblable au Canada?

**M. David Skinner:** Non.

**L'hon. Wayne Easter:** Pourquoi pas?

Pourquoi Santé Canada adopterait-il cette position selon laquelle il ne ferait rien à moins que cela ne soit prévu dans un accord? Il ne prendra pas certaines mesures. Je veux dire qu'il est censé améliorer les choses, et non constituer un obstacle.

**M. David Skinner:** Les représentants de Santé Canada adopteraient la position selon laquelle la protection des données — il y a une section du Règlement sur les aliments et drogues qui s'appelle le Titre 8. Cette dernière assure une protection des données additionnelle en ce qui concerne les nouvelles utilisations pour des éléments chimiques nouveaux, mais cela ne s'applique pas aux produits plus établis.

Ils diraient qu'il ne leur incombe pas de protéger les Canadiens contre la fraude et les dangers. À moins que le gouvernement du

Canada n'accepte de le faire dans le cadre d'un accord commercial, cela ne fait pas partie du mandat du ministère. C'est très courant.

Or, nous insistons, bien sûr, depuis de nombreuses années pour que des économies soient réalisées en ce qui concerne la réglementation. En fait, cette disposition du Titre 8 a fait l'objet de plusieurs discussions au cours des 15 dernières années. Pour être direct, ce qui est malheureux, c'est que notre secteur est plus ou moins délaissé parce que le débat se concentre sur la prolongation de la durée des brevets pour les produits vendus sur ordonnance. L'industrie des médicaments génériques et l'industrie du médicament sur ordonnance se livrent donc bataille et attirent toute l'attention sur elles, et nous a laissés pour compte.

• (1245)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos témoins. Nous avons entamé une discussion très intéressante et, à mon avis, extrêmement importante. Il semble y avoir certaines incohérences. Je pense que tous les membres du comité s'entendraient sur le fait que nous cherchons à — permettez-moi de dire que personne n'est contre la protection de la propriété intellectuelle, je pense. Les questions sont de savoir combien de temps il faut la protéger et quelles répercussions cela aura sur d'autres industries.

Madame Benzckowski, vous avez indiqué que, au chapitre de l'innovation, nous arrivons au 23<sup>e</sup> rang parmi les 29 pays de l'OCDE. Pourtant, vous avez également dit que 5 p. 100 des nouveaux médicaments contre la maladie d'Alzheimer voient le jour ici, au Canada. Il semblerait que ces deux affirmations ne concordent pas. Il semblerait que, sans les changements proposés, nous faisons, en fait, plus que notre part sur le plan de l'innovation, puisque nous inventons 5 p. 100 des nouveaux médicaments qui se retrouvent sur le marché.

**Mme Debbie Benzckowski:** Ce que j'ai dit, c'est que, selon le Rapport international sur l'accès aux médicaments, le Canada arrive au 23<sup>e</sup> rang parmi les 29 pays de l'OCDE en ce qui concerne l'accès aux médicaments visant à traiter les maladies mentales. C'est de cela que je parlais.

Je voulais seulement apporter une correction au compte rendu.

**M. Gerald Keddy:** Cette discussion porte sur... Si nous réduisons la question au plus petit dénominateur commun, il faut voter. L'idée du reclassement ajoute une autre dimension à la question parce qu'il semblerait vraiment — j'hésite à faire ce commentaire parce que je ne veux pas qu'on ait l'impression que je parle au nom du gouvernement — que nous sommes à une séance du comité et que nous discutons de cela. Une prolongation de un an de la durée de l'exclusivité ou du brevet, ce n'est pas la fin du monde, à mon avis.

Je ne vois pas ce que les Canadiens y perdraient. Cela encouragerait la modification de la classification, qui est la question dont vous avez discuté, tout en permettant une protection additionnelle des brevets pour un an, ce qui est une période assez courte, afin que le produit puisse être mis sur le marché.

Avez-vous des exemples de médicaments, ou savez-vous combien de médicaments auraient pu faire l'objet d'un reclassement dans le cadre d'une demande si l'innovateur avait bénéficié d'une protection de son brevet pour un an?

**Mme Debbie Benczkowski:** C'est à vous de répondre à cette question.

**M. David Skinner:** Oui.

J'ai plusieurs exemples de produits qui ont, au bout du compte, été reclassés, mais cela a pris de nombreuses années.

La famotidine est un exemple de produit sur ordonnance qui était déjà établi et sur lequel il a fallu faire des recherches pour en démontrer une autre utilisation. La famotidine est utilisée depuis longtemps en tant que traitement sécuritaire contre les ulcères. Toutefois, des chercheurs croyaient qu'elle pouvait également être utilisée pour traiter d'autres affections du transit oeso-gastro-duodéal — brûlures d'estomac, oesophagite peptique, et ainsi de suite. Comme les recherches originales sur la famotidine en tant que molécule brevetée n'ont jamais porté sur cet aspect, il ne s'agissait pas d'une utilisation approuvée pour ce produit. Par conséquent, notre industrie a dû réaliser des recherches, effectuer des essais cliniques et ainsi de suite pour montrer que la famotidine pouvait également être utilisée pour ces autres affections. Cela a coûté beaucoup d'argent. Il s'agit de l'un des produits qui ont été reclassés très tôt au Royaume-Uni. Il a fallu environ sept ans de plus pour que cette nouvelle utilisation soit approuvée au Canada.

Je peux vous donner d'autres exemples de produits, comme le naproxène sodique — Aleve en est une marque — aux États-Unis. Presque tous les autres pays l'ont reclassé, et il a fallu près de 12 ans pour que le Canada le fasse.

• (1250)

**M. Gerald Keddy:** Mon autre question concerne la prolongation des brevets. Supposons qu'il y a une prolongation de trois ans. Quelles répercussions cela aurait-il sur les entreprises de médicaments génériques au Canada?

Nous savons que les coûts de médicaments génériques sont plus élevés au Canada que dans de nombreux autres pays du monde, mais nous avons une industrie des médicaments génériques très forte au Canada. S'il ne s'agissait que de la prolongation d'un délai, qui ferait en sorte que le plan d'affaires de ces entreprises changerait à court terme, mais pas à long terme, parce qu'il y aurait un délai de trois ans, elles demeureraient en affaires. Je ne vois pas comment cela pourrait causer la mort de cette industrie.

Voulez-vous commenter cela? Avez-vous vraiment examiné les possibilités? Il est extrêmement important, pour la maladie d'Alzheimer aussi, que nous ayons accès à des médicaments de qualité moins chers et en grandes quantités.

**Mme Debbie Benczkowski:** Le seul commentaire que je voudrais faire, c'est que nous n'avons pas encore, au Canada, de médicaments contre la maladie d'Alzheimer, dont le brevet n'est plus protégé parce que les médicaments sont si nouveaux.

**M. Gerald Keddy:** Aricept ne doit plus être protégé.

**Mme Debbie Benczkowski:** Il l'est toujours; les médicaments sont toujours si nouveaux que... Je pense qu'Aricept sera le premier à ne plus avoir la protection qui lui est conférée par son brevet, mais, pour l'instant, cette protection s'applique toujours. Je n'ai pas les dates pour les autres.

En fait, il n'y a que quatre médicaments qui sont disponibles, et ils n'aident que les personnes qui en sont aux stades léger ou modéré de la maladie. Après cela, ils ne sont plus efficaces et ne fonctionnent pas très bien, alors les gens arrêtent de les prendre. Le déclin est très rapide lorsqu'on arrête de prendre ces médicaments.

En ce qui concerne les coûts pour le système de soins de santé, j'aimerais seulement ajouter que le manque d'investissements dans la recherche entraîne des coûts énormes. J'ai parlé un peu des investissements qui sont nécessaires pour les recherches sur le cerveau visant à traiter les nombreuses affections neurologiques contre lesquelles nous n'avons aucun traitement, ni aucun remède. Nous savons maintenant que les coûts pour notre société des personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer s'élèvent à 15 milliards de dollars par année. D'ici une génération ou d'ici 2038, ces coûts, si nous ne faisons rien, s'élèveront à 153 milliards de dollars.

C'est ce que nous coûtera notre inaction.

**M. Keddy:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous devons réserver un peu de temps pour notre réunion à huis clos, mais je voudrais tout d'abord donner quelques minutes à Mme Pécelet.

[Français]

**Mme Ève Pécelet (La Pointe-de-l'Île, NPD):** Bonjour. Merci beaucoup d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais parler de nouveau de propriété intellectuelle et des brevets. On sait que si la réglementation canadienne s'ajuste à la réglementation européenne, la durée des brevets augmentera. On sait que la conséquence directe d'une telle décision serait l'augmentation des coûts des médicaments d'ordonnance.

Vous parlez de réduire les dépenses des provinces, mais je crois plutôt qu'il est question d'augmenter les dépenses des budgets de santé des provinces. On sait aussi que le ratio de recherche-développement au Canada est de 6,9 p. 100. En France et au Royaume-Uni, c'est le double, mais le prix des médicaments est de 10 p. 100 inférieur à celui des médicaments au Canada.

Le secteur pharmaceutique canadien a reçu, en 2009, 2,3 milliards de dollars en soutien financier, dans le cadre de l'appui au secteur privé pour la recherche-développement, ce qui a généré 1,5 milliard de dollars en investissements dans le domaine de l'emploi. Il en coûte donc aux Canadiens 1,48 \$ en soutien financier public à l'entreprise pharmaceutique pour générer un dollar de retombées économiques sur le plan de la masse salariale. Il s'agit donc de retombées de moins 32 p. 100, environ.

Quelles seront les conséquences d'une augmentation de la durée des brevets sur la création d'emplois et la recherche-développement? Cela fera-t-il augmenter la recherche-développement au Canada?

[Traduction]

**M. David Skinner:** Je peux peut-être répondre rapidement en donnant notre point de vue.

Nous ne préconisons pas la période de prolongation des brevets. Ce qui nous préoccupe, c'est une question distincte, à savoir la protection des données pour les nouvelles utilisations d'un produit. Je n'ai vraiment aucune information à vous fournir sur les coûts, pour les provinces, de la prolongation du brevet d'un médicament sur ordonnance qui est sur leur formulaire. Ce dont nous parlons, c'est la manière dont on peut encourager l'établissement de nouvelles utilisations pour des produits sécuritaires déjà établis, ce qui contribuera énormément à réduire les coûts.

Si, parmi 20 candidats, 10 d'entre eux étaient reclassés, les coûts des soins de santé provinciaux diminueraient considérablement parce que ces produits ne seraient plus sur le formulaire et parce que leur prix serait réduit, même s'il y avait une période de protection des données de un an — et la seule raison pour laquelle nous disons une période d'un an, c'est que, pour l'instant, ces données ne sont pas protégées pendant quelque période que ce soit.

● (1255)

**Le président:** Merci beaucoup.

J'aimerais vous remercier tous les deux d'être venus. Cela a été très instructif et nous a donné, en effet, un aperçu différent de négociations avec l'UE et de l'accord dont nous discutons en tant que comité.

Nous allons suspendre la séance très brièvement pour la poursuivre à huis clos. Nous allons devoir demander aux personnes qui n'assistent pas à la réunion à huis clos de quitter la salle.

*[La séance se poursuit à huis clos.]*





**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

### SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>